

711.58  
set  
p a

**PERUBAHAN FUNGSI RUANG PERMUKIMAN  
MENJADI PERDAGANGAN  
DITINJAU DARI ASPEK PENGHUNI  
(Studi Kasus : Jalan Utama Lingkungan  
Permukiman Banyumanik)**

**TESIS**

Untuk Memenuhi Peryaratan  
Mencapai Derajat Sarjana S-2

**Magister Teknik Arsitektur**



Disusun Oleh :  
**RACHMADI SETIAWAN**  
NIM. L4B096011

**PROGRAM PASCA SARJANA  
UNIVERSITAS DIPONEGORO  
SEMARANG  
2002**

**TESIS**  
**PERUBAHAN FUNGSI RUANG PERMUKIMAN**  
**MENJADI PERDAGANGAN**  
**DITINJAU DARI ASPEK PENGHUNI**  
(Studi Kasus : Jalan Utama Lingkungan  
Permukiman Banyumanik)

Disusun oleh :  
**Rachmadi Setiawan**  
L 4B 096 011

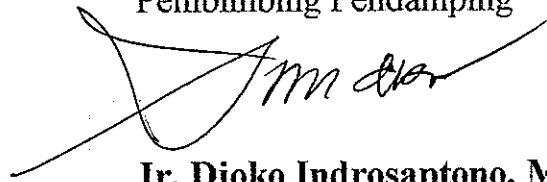
Telah dipertahankan di depan Penguji  
pada tanggal 19 Agustus 2002  
dan dinyatakan telah diterima sebagai persyaratan  
memperoleh gelar Magister Teknik  
Bidang Ilmu Teknik Arsitektur

Pembimbing Utama



**Prof. Ir. Eko Budihardjo, M.Sc**

Pembimbing Pendamping



**Ir. Djoko Indrosaptono, MT**

Semarang , 19 Agustus 2002



Universitas Diponegoro  
Program Pasca Sarjana  
Magister Teknik Arsitektur  
Ketua Program Studi

  
**Koesmanto, M.Eng**

## ABSTRAKSI

Pertambahan penduduk di daerah perkotaan di Indonesia pada umumnya dibarengi dengan semakin sempitnya lapangan kerja, sehingga banyak penduduk perkotaan melakukan kegiatan di sektor informal dengan melakukan kegiatan perdagangan berskala kecil. Antara lain dengan membuat warung, kios dan toko di tempat strategis seperti ruang jalan atau tempat-tempat yang banyak dikunjungi.

Perumahan yang terdapat di jalan utama lingkungan permukiman Banyumanik yaitu Jl. Sukun dan Jl. Jati Raya, 61,29 % rumah tinggal telah berubah fungsi menjadi bangunan komersial. Penghuni membangun ruang publik cenderung mendekati ruang jalan, mereka merelakan tempat tinggalnya untuk tempat aktivitas perdagangan.

Penelitian terhadap ruang publik – perdagangan merupakan penelitian bidang arsitektur lingkungan dan perilaku, dengan menggunakan metode *place centered mapping* dan wawancara terhadap topik tertentu yaitu tumbuhnya aktivitas perdagangan di perumahan. *Setting* jalan utama lingkungan permukiman Banyumanik dilihat sebagai lingkungan fisik, lingkungan administrasi dan perilaku.

Hasil dari penelitian lapangan adalah ; tumbuhnya ruang publik - perdagangan di perumahan dan adanya interaksi penghuni dengan lingkungannya sehingga mereka mempunyai tujuan untuk melakukan kegiatan perdagangan. Penetrasi ruang publik - perdagangan pada perumahan di tepi jalan, juga disebabkan kesempatan (*opportunity*) untuk tumbuhnya ruang kegiatan perdagangan yang dipunyai perumahan. Penghuni mempunyai persepsi, tingkat kebutuhan, opini yang mempengaruhi mereka dalam memanfaatkan nilai ekonomis perumahan.

Dari hasil pembahasan disimpulkan bahwa kedekatan jarak dan hubungan rumah dengan ruang jalan merupakan penyebab tumbuhnya ruang publik, sehingga penghuni membangun tempat berdagang yang cenderung mendekati ruang jalan. Ruang perdagangan berfungsi sebagai ruang publik, membentuk atribut berupa aksesibilitas, visibilitas, sosialitas dan adaptabilitas. Penghuni mempersepsikan perumahan di tepi jalan sebagai bangunan yang mudah berubah fungsi menjadi bangunan komersial, memberikan makna bahwa perumahan di tepi jalan mempunyai kesempatan (*opportunity*) yang mampu memberikan keuntungan ekonomi bagi pemiliknya. Aksi penghuni membangun ruang perdagangan merupakan bentuk dari pemenuhan kebutuhan akan keamanan (*safety*), agar kegiatan perdagangan dapat berlangsung sehingga memperoleh keuntungan finansial. Mereka juga mempunyai opini bahwa mereka lebih suka melakukan aktivitas perdagangan dengan memanfaatkan rumah dan halaman, karena tidak adanya resiko membangun tempat berdagang di lingkungan tempat tinggalnya.

Dari hal-hal diatas, direkomendasikan kepada peneliti di perguruan tinggi agar melakukan penelitian terhadap perilaku konsumen, agar diketahui kebutuhan atribut konsumen. Kepada perancang dan pengembang agar memperhatikan sisa fungsi dan sisa aktivitas yang terjadi di lingkungan perumahan, membentuk sisa perancangan yang dapat dimanfaatkan oleh penghuni untuk berbagai kepentingan. Kepada pengelola kota diharapkan agar peraturan yang dibuat mampu mengendalikan aset sebagai *worth saving* yang dimiliki oleh perumahan di tepi jalan, sehingga perlu memperhatikan perilaku dan kebutuhan manusia sebagai pengguna dari lingkungan perumahan.

## ABSTRACT

In general the urban population growth in Indonesia coincide with the decreasing rate of employment, so that most of them are active in informal sector by doing small scale holding, such as opening stalls, small shops in the strategic area along the streets where many pedestrian pass by.

The housing along the main street in Banyumanik , i.e. Jl. Sukun and Jl. Jati Raya, 61,29 % of them have changed their function into commercial activities. The inhabitants built their public space adjacent to the street, let their living area for commercial activities.

The survey of public - commercial space is environmental architecture and behavior survey using place centered mapping method and interview on selected topics concerning commercial activities growth in the housing area. The setting of the main road in Banyumanik area is viewed as physical, administrative and behavioral environments.

The output of the survey is growth of commercial - public space in the housing area and the interaction between inhabitants and their living environment, so that they have purpose for doing commercial activities. Penetration of commerce - public space along the street in the housing area is also due to opportunity to grow commercial activities space owned by the housing. The inhabitants have perception on the rate of demands, influencing them to utilize economical value of the housing.

From discussion it is concluded, that the short distance and connection between the house and street is the cause of public space growth, so that the inhabitants build the shops close to the street. The public space is functional as public space, forming attributes among other thing accessibilities, visibilities and adaptabilities. The perception of inhabitants on the housing along street as a building which has the flaxible. Function to be changed into commercial building, has the meaning that is has opportunity to incur economical advantage to the owners. The actions of owners to build commercial building is the form of demand fulfillment on safety, so that the commercial activities could well running and get financial advantages. They also has opinion that they prefer doing commercial activities by utilizing the house and yard, for no risk, to build the shop in their environment.

From the above mentioned matters, it is recommended to the researchers to investigate the consumers behavior, in order to identify the demand of consumers attributes. The designers and developers should pay attention on the latent function and activities going on within the housing area, utilize the remaining design for multi purpose of inhabitants. To town management it is recommended, that regulations enacted are able to control worth saving assets owned by housing along the streets by taking care on human behavior and demand, as the users of housing environment.

## KATA PENGANTAR

Terbangunnya ruang perdagangan pada perumahan di jalan utama lingkungan permukiman Banyumanik, terjadi karena kaidah-kaidah yang terbentuk oleh perencana, pengelola lingkungan dan masyarakat. Pemakai bangunan menjadi aktor pembangunan lingkungan yang mengabaikan peraturan bangunan, sehingga ruang perdagangan terbangun di permukiman sesuai dengan kebutuhan dan keinginan penghuninya. Kondisi tersebut menjadi alasan dilakukannya penelitian, yang dimulai dari alasan penelitian, analisa, pembahasan, temuan penelitian sampai dengan kesimpulan dan rekomendasi.

Tesis dengan judul " PERUBAHAN FUNGSI RUANG PERMUKIMAN MENJADI PERDAGANGAN DITINJAU DARI ASPEK PENGHUNI ( STUDI KASUS: JALAN UTAMA LINGKUNGAN PERMUKIMAN BANYUMANIK ) ", disusun dalam rangka memenuhi persyaratan Program Studi Magister Teknik Arsitektur Universitas Diponegoro.

Tesis ini dapat tersusun berkat bimbingan, dorongan dan bantuan dari berbagai pihak, untuk itu ucapan terima kasih dan penghargaan penulis sampaikan kepada :

1. Prof. Ir.Eko Budihardjo M. Sc. selaku pembimbing utama tesis
2. Ir. Djoko Indrosaptono, MT selaku pembimbing dan co-mentor tesis
3. Ir. Djoko Suwandono, MSP dan Drs. Broto Sunaryo MSP selaku penguji
4. Ir. Totok Rusmanto M.Eng selaku Ketua Program Studi Pasca Sarjana MTA - UNDIP
5. Berbagai pihak yang telah membantu terwujudnya tulisan ini
6. Istriku : Dra. Susy Haryanti dan anak-anak tercinta : Rangga Aditya Pradana, Astrini Chandra Pradanari, Wening Jiwandaru Pradanari yang menjadi pendorongan semangat sehingga dapat terselesaikannya tesis ini.

Sepenuhnya penulis sadari bahwa tesis ini masih jauh dari sempurna, sehingga saran yang konstruktif sangat penulis harapkan, semoga bermanfaat bagi semua pihak.

Semarang, Agustus 2002

Penulis

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PENGESAHAN .....	ii
ABSTRAKSI .....	iii
ABSTRACT .....	iv
KATA PENGANTAR .....	v
DAFTAR ISI .....	vi
DAFTAR TABEL .....	ix
DAFTAR GAMBAR .....	xi
DAFTAR DIAGRAM .....	xii
DAFTAR FOTO .....	xiii

### I. PENDAHULUAN

I. 1. Latar Belakang .....	I- 1
I. 2. Permasalahan .....	I- 4
I. 3. Tujuan Penelitian .....	I-5
I. 4. Keaslian Penelitian .....	I-6
I. 5. Batasan Masalah .....	I-7
I. 6. Manfaat Penelitian .....	I-9

### II. KAJIAN TEORI

II. 1 Permasalahan Ruang Kota .....	II- 1
2.1.1. Perancangan Kota .....	II- 1
2.1.2. Sketsa Permasalahan .....	II- 3
II.2. Teori Ruang .....	II- 6
2.2.1. Fungsi Ruang .....	II- 6
2.2.2. Fungsi Nyata dan Fungsi Terselubung (Laten) .....	II- 9
2.2.3. Fungsi Primer dan Fungsi Sekunder .....	II- 10
2.4. Fungsi Ekonomi .....	II- 13
II.3. Perilaku Manusia .....	II- 14
2.3.1. Stimulus Respon .....	II- 14
2.3.2. Jenis Perilaku .....	II- 16
2.3.3. Pembentukan Perilaku .....	II- 17
2.3.4. Perilaku konsumen .....	II- 18
II.4. Pengalaman Manusia .....	II- 19
2.4.1. Model Manusia .....	II- 19
2.4.2. Motivasi .....	II- 21
2.4.3. Persepsi Ruang .....	II- 23
2.4.4. Kognisi dan Afeksi .....	II- 25
2.4.5. Dimensi Manusia .....	II- 26

II. 5	Lingkungan Terbangun .....	II- 31
2.5.1.	Peranan Lingkungan Terbangun .....	II- 32
2.5.2.	Konsep Kemampuan .....	II- 33
2.5.3.	Konsep Kebiasaan .....	II- 34
2.5.4.	Konsep Kompetensi .....	II- 35
2.5.5.	Konsep Kecenderungan .....	II- 36
II.6.	Landasan Teori .....	II- 36
II.7.	Pertanyaan Penelitian .....	II- 39

### III. METODE PENELITIAN

III.1.	Pendekatan .....	III- 1
III.2.	Lokasi Penelitian .....	III- 2
III.3.	Penentuan Setting dan Responden .....	III- 3
III.4.	Bahan dan Alat Penelitian .....	III- 4
III.5.	Langkah Penelitian .....	III- 5
III.6.	Rancangan Kegiatan Penelitian .....	III- 6
III.7.	Metoda Pengumpulan data .....	III- 9
III.8.	Analisis .....	III-10
III.9.	Pembahasan dan Hasil Penelitian .....	III-11

### IV. DESKRIPSI LOKASI PENELITIAN

IV.1.	Gambaran Umum Kota Semarang .....	IV- 1
4.1.1.	Kedudukan Kota Semarang .....	IV- 1
4.1.2.	Rencana Bagian Wilayah Kota .....	IV- 2
IV.2.	Lingkungan Permukiman Banyumanik .....	IV- 4
4.2.1.	Tahapan Pembangunan .....	IV- 5
4.2.2.	Rencana Detail Tata Ruang .....	IV- 6
4.2.3.	Struktur Kegiatan Lingkungan .....	IV- 7
4.2.5.	Profil Penduduk .....	IV- 10
4.2.6.	Fasilitas Lingkungan .....	IV- 11
4.2.7.	Perkembangan Lingkungan .....	IV- 14
IV.3.	Jalan Utama Lingkungan Permukiman Banyumanik .....	IV- 16
4.3.1.	Fungsi Jalan .....	IV- 16
4.3.2.	Bangunan di Jalan Utama .....	IV- 20
IV.4.	Gambaran Karakteristik Kasus .....	IV- 28
4.4.1.	Jejak Fisik .....	IV- 28
4.4.2.	Data Fisik .....	IV- 32
4.4.2.1.	Kondisi Fisik .....	IV- 32
4.4.2.2.	Kondisi Non Fisik .....	IV- 40
a.	Kondisi Sosial Ekonomi .....	IV- 40
b.	Respon Penghuni .....	IV- 47

## **V. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

V.1. Temuan .....	V- 1
5.1.1. Temuan Primer .....	V- 2
5.1.2. Temuan Sekunder .....	V- 19
V.2. Pembahasan .....	V- 23
5.2.1. Lingkungan Fisik .....	V- 23
5.2.1.1. Penetrasi Ruang Publik .....	V- 23
5.2.1.2. Kemampuan Tumbuh .....	V- 29
5.2.1.3. Kompetensi Tumbuh .....	V- 36
5.2.1.4. Kecenderungan Tumbuh .....	V- 41
5.2.2. Lingkungan Non Fisik .....	V- 50
5.2.2.1. Persepsi Penghuni .....	V- 50
5.2.2.2. Nilai Tambah Properti .....	V- 52
5.2.2.3. Kebutuhan Sosial Penghuni .....	V- 54
5.2.2.4. Opini Penghuni .....	V- 57

## **VI. KESIMPULAN DAN REKOMENDASI**

VI.1. Kesimpulan .....	VI - 1
VI.2. Rekomendasi .....	VI - 5

## **DAFTAR PUSTAKA**

### **LAMPIRAN**



## DAFTAR TABEL

IV -1	Peraturan KDB,KLB dan Tinggi Bangunan .....	IV- 7
IV- 2	Jumlah Penduduk Menurut Mata Pencaharian .....	IV-10
IV- 3	Jumlah Penduduk Menurut Kelompok Usia .....	IV-11
IV- 4	Jumlah dan Jenis Bangunan di Jalan Utama .....	IV-19
IV- 5	Jumlah Bangunan Komersial di Jalan Utama .....	IV-29
IV - 6	Jumlah Bangunan Perdagangan (semula perumahan) di Jalan Utama .....	IV-30
IV- 7	Jumlah Ruang Perdagangan Menurut Jenis Dagangan yang Dijual .....	IV-31
IV- 8	Jumlah Bangunan Perumahan Menurut Type Luas Bangunan.	IV-33
IV- 9	Luas dan Letak Ruang Perdagangan Menurut Jenis Dagangan yang Dijual .....	IV-34
IV- 10	GSMB Ruang Perdagangan Menurut Jenis dagangan yang Dijual .....	IV-35
IV- 11	Kondisi Konstruksi Ruang Perdagangan menurut Jenis Dagangan yang Dijual .....	IV-37
IV- 12	Tanda Dagangan Ruang Perdagangan Menurut Jenis Dagangan yang Dijual .....	IV-38
IV- 13	Bukaan Ruang Perdagangan Menurut Jenis Dagangan yang Dijual .....	IV-39
IV- 14	Usia Penghuni Menurut Jenis Dagangan yang Dijual .....	IV-40
IV- 15	Tingkat Pendidikan Penghuni Menurut Jenis Dagangan yang Dijual .....	IV-41
IV-16	Pekerjaan Penghuni Menurut Jenis Dagangan Yang Dijual ...	IV-42
IV- 17	Kepemilikan Rumah Menurut Jenis Dagangan .....	IV-43
IV- 18	Kepemilikan Ruang Perdagangan Menurut Jenis Dagangan yang Dijual .....	IV-44
IV-19	Kepemilikan IMB Menurut Jenis Dagangan yang Dijual ....	IV-45
IV-20	Tingkat Pendapatan Penghuni Menurut jenis Dagangan yang Dijual .....	IV-46
IV- 21	Informasi IMB Menurut Jenis Dagangan yang Dijual .....	IV-48
IV- 22	Reaksi Responden Terhadap Resiko Tidak Memiliki IMB Menurut Jenis Dagangan yang Dijual .....	IV-49
IV- 23	Respon Penghuni terhadap Fungsi Rumah Menurut Jenis Dagangan yang Dijual .....	IV-50

IV- 24	Respon Penghuni terhadap Fungsi Halaman Menurut Jenis Dagangan yang Dijual .....	IV-51
IV- 25	Respon Penghuni Terhadap Fungsi Jalan menurut Jenis Dagangan yang Dijual .....	IV-52
IV- 26	Tujuan Berdagang Penghuni Menurut Jenis Dagangan yang Dijual .....	IV-53
IV-27	Cara Pembangunan Ruang Perdagangan Menurut Jenis Dagangan yang Dijual .....	IV-54
IV-28	Respon Penghuni Terhadap Perkembangan Lingkungan Menurut jenis Dagangan Yang Dijual .....	IV-55
IV-29	Rencana Pindah Penghuni Menurut Jenis Dagangan yang Dijual .....	IV-57
V - 1	Jumlah Bangunan dan Ruang Perdagangan Menurut Kepemilikan dan Jenis Dagangan yang Dijual .....	V -10
V - 2	Letak Ruang Perdagangan Menurut Jenis Dagangan dan Kepemilikan .....	V- 11
V - 3	Jenis Buka-an Ruang Perdag-an Menurut Jenis Dagangan dan Kepemilikan Bangunan .....	V- 13
V - 4 .a	Luas Ruang Perdagangan dan Kemampuan Tumbuh Aktivitas Perdagangan di Rumah Milik Seniri .....	V- 14
V - 4 .b	Luas Ruang Perdagangan dan Kemampuan Tumbuh Aktivitas Perdagangan di Rumah yang Dikontrakkan .....	V- 14
V - 5.a	GSMB Ruang Perdagangan pada Ruang Perdagangan Milik Sendiri .....	V- 16
V - 5.b	GSMB Ruang Perdagangan pada Ruang Perdagangan Milik Yang Dikontrakkan .....	V -16
V - 6.a	Kondisi Tanda Dagangan dan Konstruksi Ruang Perdagangan Pada bangunan Perdagangan yang Dimiliki Penghuni menurut Jenis Dagangan yang Dijual.....	V-17
V - 6.a	Kondisi Tanda Dagangan dan Konstruksi Ruang Perdagangan Pada bangunan Perdagangan yang Dimiliki Penghuni menurut Jenis Dagangan yang Dijual.....	V-17
V - 7	Karakteristik Properti .....	V-45
V - 8	Lingkungan Non Fisik Setting Jalan Utama .....	V-59

## DAFTAR - GAMBAR

IV- 1	Peta Propinsi Jawa Tengah .....	IV- 1
IV - 2	Lokasi Lingkungan Permukiman Banyumanik .....	IV- 3
IV - 3	Tahapan Pembangunan Lingkungan Perumahan Banyumanik .....	IV - 5
IV- 4	Struktur Kegiatan Lingkungan Permukiman Banyumanik ....	IV - 8
IV - 5	Perkembangan Lingkungan Perumahan .....	IV -15
IV - 6	Penyebaran Pusat-Pusat Kegiatan .....	IV- 18
IV- 7	Jalan Utama Lingkungan Permukiman Banyumanik .....	IV- 20
V - 1	Setting Jalan Utama Lingkungan permukiman Banyumanik ..	V - 4

## DAFTAR - DIAGRAM

V- 1	Model - Penetrasi Kegiatan Publik Kedalam Perumahan Ditepi jalan .....	V- 25
V- 2	Model - Orientasi Ruang Perdagangan dan Hubungan Dengan Ruang Jalan .....	V- 27
V - 3	Model Hubungan Aktivitas dan Fungsi Pada Perumahan di Tepi Jalan .....	V- 31
V - 4	Model Fleksibilitas Penggunaan Bangunan dan Intensitas Kegiatan Perdagangan Menurut Jenis Dagangan yang Dijual.....	V- 33
V - 5	Model Hubungan Antara Makna Dengan Rumah dan Jalan ..	V- 35
V - 6	Model-Segitiga Perdagangan , Dagangan, Konsumen dan Situasi .....	V -37
V- 7	Model Hubungan Properti Penunjang Kegiatan Perdagangan	V- 38
V- 8	Fase Pertumbuhan Lingkungan Perdagangan Banyumanik ...	V- 42
V- 9	Model Pembentukan <i>Sense Of Place</i> Jalan Utama Lingkungan Permukiman Banyumanik .....	V- 44

## DAFTAR - FOTO

IV - 1	Toserba Sarinah sebagai pusat perbelanjaan lingkungan ..	IV - 21
IV - 2	Ruang Publik Perdagangan yang Terletak di Halaman, tempat tinggal difungsikan sebagai bangunan komersial ....	IV - 22
IV - 3	Ruang publik -perdagangan terleak di halaman, tempat tinggal telah berubah fungsi menjadi bangunan komersial ...	IV - 23
IV - 4	Ruang publik - perdagangan di halaman dan rumah dengan kondisi non permanen, tanpa tanda dagangan .....	IV - 24
IV - 5	Pusat perbelanjaan Harmoni yang dibangun oleh swasta ...	IV - 25
IV - 6	Tempat berdagang makanan pada bangunan permanen dan mempunyai kondisi baik .....	IV - 26
V - 1	Halaman berfungsi sebagai ruang publik .....	V - 6
V - 2	Kemampuan tumbuh ruang perdagangan di perumahan .....	V - 7
V - 3	Kompetensi ruang perdagangan terbangun mendekati ruang jalan .....	V - 8
V - 4	Ruang perdagangan yang terbangun mempunyai kecenderungan berkesan non permanen .....	V - 9

## I. PENDAHULUAN

### I.1. Latar Belakang.

Meningkatnya jumlah penduduk di daerah perkotaan dan semakin menurunnya kesempatan kerja, mengakibatkan kegiatan perdagangan berskala kecil semakin tumbuh subur. Tempat - tempat yang strategis akan menjadi arena untuk kegiatan perdagangan berskala kecil, seperti pedagang kaki lima, kios, warung dan toko. Hal tersebut sejalan dengan apa yang dikatakan Suparlan (1996), bahwa pertumbuhan penduduk perkotaan yang tinggi dan terbatasnya lapangan kerja, akan mengakibatkan terjadinya usaha komersial skala kecil yang diminati dan mudah dilakukan oleh masyarakat. Ruang - ruang yang terletak ditepi jalan merupakan arena yang paling mudah dijadikan tempat untuk melakukan perdagangan tersebut.

Kota mempunyai berbagai type jalan, masing - masing dapat mempunyai makna khusus seperti *shopping street*, jalan tol, *monumental street*, *bazaar street*, *access road* dan lain-lain. Menurut Lang (1985), jalan diperuntukkan bagi manusia untuk berlalu lintas, baik menggunakan kendaraan maupun dengan berjalan kaki. Fungsi nyata dan fungsi laten jalan sebagai properti dari *setting* sangat mempengaruhi dan dipengaruhi oleh aktivitas manusia, memungkinkan untuk dapat menumbuhkan kegiatan atau aktivitas baru antara lain aktivitas perdagangan. Pedestrian tidak sekedar sebagai bagian dari ruang jalan atau ruang publik yang menghubungkan titik A ke titik B, namun pada ruas tersebut dapat menyajikan atraksi atau *event* tertentu seperti kegiatan komersial, rekreasi ataupun gabungan keduanya. Pedestrian merupakan bagian dari ruang jalan, apabila tidak kondusif dengan lingkungannya akan menjadi katalisator terjadinya kekumuhan lingkungan.

Banyak aturan yang mengatur ruang kota agar dapat berfungsi dengan baik namun banyak yang tidak efektif, salah satunya karena tidak mengacu pada perilaku dan kebutuhan manusia yang dapat berubah setiap saat. Ada dua hal yang kurang mendapatkan perhatian pengelola kota, yaitu ruang kota yang tersisa dapat dimanfaatkan oleh para pedagang retail dan kegiatan perdagangan merupakan penunjang yang potensial bagi kehidupan kota. Aktivitas perdagangan tidak hanya membutuhkan ruang secara fungsional, namun penampilan dari wadah kegiatan perdagangan sangat berpengaruh terhadap wajah ruang kota seperti; jendela sebagai media pameran (*shopping window*), warna, perilaku konsumen dan lain - lain.

Kegiatan perdagangan pada dasarnya adalah berlangsungnya proses tukar menukar yang dilakukan dua orang atau lebih, kelangsungan aktivitas perdagangan retail diperlukan tempat atau *place* agar terjalin *face to face contacts* antara penjual dan pembeli. Kegiatan perdagangan dapat terselenggara dimana saja, dengan memanfaatkan ruang-ruang kota yang rendah efektivitasnya atau ruang - ruang yang tidak dimanfaatkan oleh pemiliknya. Ruang jalan sebagai segmen kota dapat menjadi arena untuk kegiatan perdagangan eceran secara tidak beraturan, kehadirannya dapat mengganggu kegiatan, ketertiban dan keindahan kota karena efek visual yang ditimbulkan.

Lingkungan permukiman Banyumanik terletak di kawasan selatan Kota Semarang. Menurut RDTRK tahun 1998 - 2003, lokasi tersebut merupakan pusat pertumbuhan area sekitarnya. Berfungsi sebagai area cadangan, merupakan kawasan permukiman untuk mengurangi kepadatan penduduk ditengah kota. Embrio dari lingkungan permukiman tersebut adalah perumahan yang dibangun Perum Perumnas

pada tahun 1980 - an, diikuti dengan pembangunan perumahan di sekitarnya baik secara individu maupun kelompok yang dilakukan oleh swasta dan masyarakat. Lokasi permukiman semula adalah lahan kering yang kurang produktif, sebagian ditanami palawija dan padi dan sebagian lagi merupakan lahan kering yang tidak ditanami oleh pemiliknya.

Jalan utama lingkungan permukiman Banyumanik terdiri dari jalan distribusi lokal yaitu Jl. Sukun yang menghubungkan lingkungan permukiman dengan sistem jaringan jalan Kota Semarang dan Jl. Jati Raya sebagai jalan distribusi utama lingkungan permukiman. Sebelum dibangun perumahan, jalan tersebut adalah jalan desa yang menghubungkan area perumahan dengan desa lain dan tempat pertanian mereka. Setelah kurun waktu sekitar dua puluh tahun, perumahan yang berlokasi di tepi jalan tersebut lebih dari 50 % telah berubah fungsi menjadi bangunan komersial. Kondisi ini menjadikan jalan utama lingkungan permukiman Banyumanik bertambah fungsi, menjadi lingkungan yang mempunyai rasa tempat sebagai area perdagangan. Sebelumnya jalan tersebut lebih didominasi oleh kegiatan permukiman dan sebagai prasarana transportasi lingkungan permukiman .

Tumbuhnya kegiatan perdagangan di perumahan pada jalan utama lingkungan permukiman Banyumanik, tidak lepas dari adanya kesempatan yang dimiliki oleh lingkungan tersebut sebagai tempat untuk berlangsungnya kegiatan perdagangan, Kondisi ini terkontrol oleh para penghuni, dengan memanfaatkan rumah dan halaman untuk arena perdagangan .Perubahan fungsi perumahan menjadi bangunan komersial menimbulkan beberapa permasalahan, antara lain; adanya penetrasi ruang publik ke lokasi perumahan, jalan digunakan untuk tempat parkir, tumbuhnya ruang perdagangan



dekat dengan ruang jalan dan lain - lain. Ruang jalan mempunyai berbagai peranan bagi kehidupan manusia, sedangkan manusia mempunyai kebutuhan, motivasi dan memahami situasi lingkungannya, sehingga melakukan aksi untuk mengubah dan memanfaatkan ruang jalan dan perumahan untuk memenuhi keinginannya melakukan kegiatan perdagangan.

Dari kondisi tersebut diatas, perlu dilakukan penelitian mengenai ruang publik perdagangan yang tumbuh di perumahan yang terletak ditepi jalan utama lingkungan permukiman Banyumanik. Kegiatan perdagangan yang berlangsung tidak lepas dari tuntutan kebutuhan, persepsi para penghuninya dan karakteristik lingkungan fisik. Lingkungan fisik dan lingkungan administrasi memberikan kesempatan untuk kelangsungan aktivitas perdagangan, manusia melakukan aksi sebagai bentuk respon terhadap lingkungannya. *Issue* penelitian akan difokuskan pada "kesempatan" yang dimiliki perumahan di tepi jalan dan perilaku penghuni dalam melakukan kegiatan perdagangan di jalan utama lingkungan permukiman Banyumanik.

## **1.2. Permasalahan**

Perumahan yang terletak di tepi jalan lingkungan permukiman Banyumanik semula difungsikan sebagai tempat tinggal, sekarang banyak rumah yang telah berubah fungsi menjadi bangunan perdagangan. Para penghuni membangun tempat untuk melakukan aktivitas perdagangan lokasi rumahnya, untuk memenuhi kebutuhan dan keinginannya. Kegiatan perdagangan merupakan kegiatan bersifat publik, sangat kontradiktif dengan aktivitas di perumahan yang lebih bersifat privat. Sehingga aktivitas yang berlangsung perumahan, merupakan kegiatan campuran antara kegiatan perdagangan dan aktivitas bertempat tinggal. Keduanya membentuk hubungan yang

spesifik, satu dengan lain saling menunjang sehingga membentuk kesatuan kegiatan yang kompatibel.

Jenis perdagangan yang berlangsung berupa perdagangan jasa, barang maupun campuran, menuntut berlangsungnya *face to face contacts* antara penjual dan pembeli. Ruang perdagangan yang dibangun penghuni memanfaatkan rumah dan halaman, hal ini terjadi karena ruang di lokasi perumahan untuk wadah kegiatan perdagangan sangat terbatas. Aksi para penghuni merelakan sebagian rumah atau untuk ruang perdagangan, dilatar belakangi oleh tujuan dan pengalaman mereka selama tinggal di lokasi tersebut. Dari uraian diatas, permasalahan yang diajukan dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut :

- a. Perumahan yang terletak ditepi jalan mempunyai kesempatan tumbuh ruang publik - perdagangan, para penghuni memanfaatkannya untuk wadah aktivitas perdagangan dan juga memanfaatkan ruang jalan sebagai tempat parkir sehingga lingkungan tersebut tumbuh secara tak beraturan.
- b. Para penghuni perumahan yang terletak di tepi jalan berinteraksi dengan lingkungannya, membentuk persepsi dan pemahaman terhadap lingkungannya sehingga melakukan aksi membangun ruang perdagangan sesuai dengan kebutuhannya.

### **L3. Tujuan dan Sasaran Penelitian**

Tujuan penelitian ini adalah perubahan ruang permukiman menjadi ruang perdagangan ditinjau dari aspek penghuni dengan studi kasus jalan utama lingkungan permukiman Banyumanik.

Sedangkan sasaran dari penelitian adalah :

- a. Untuk mengetahui model pembentukan ruang publik - perdagangan di tepi jalan utama lingkungan permukiman Banyumanik.
- b. Untuk mengetahui karakteristik ruang publik - perdagangan sebagai elemen lingkungan (*properties*) dan atribut yang menunjang berlangsungnya kegiatan perdagangan di perumahan yang terletak di tepi jalan.
- c. Diketuainya kebutuhan penghuni untuk agar aktivitas perdagangan di rumahnya dapat berlangsung.
- d. Mengetahui persepsi dan opini terhadap lingkungan yang dimiliki oleh penghuni perumahan ditepi jalan.

#### **I.4. Keaslian Penelitian**

Beberapa penelitian telah dilakukan dengan ruang komunal atau ruang publik sebagai obyek. Anwar (1997), melakukan penelitian terhadap ruang publik sebagai sarana kegiatan interaksi sosial penghuni rumah susun dengan kasus penelitian di Rusun Pekunden Semarang dan Rusun Sombo Surabaya. Analisis dilakukan secara kualitatif yang didukung dengan data kuantitatif, ditemukan 8 model *setting* ruang publik di perumahan yang sering digunakan oleh penghuni dalam melakukan interaksi sosial.

Susi Wijayanti (2000), melakukan penelitian terhadap ruang publik atau ruang komunal sebagai sarana interaksi mahasiswa di Jurusan Arsitektur Fakultas Teknik Universitas Diponegoro, dengan hasil penelitian adalah *setting* ruang komunal pembentukannya dipengaruhi oleh kondisi *setting*, aktivitas dan tuntutan atribut. Disamping itu juga ditemukan bahwa ruang publik membentuk pola, pola *setting* terhadap interaksi sosial dan pola interaksi sosial terhadap *setting*. Hal ini menunjukkan adanya bahwa ruang komunal mempunyai *properties* yang berbeda, mahasiswa

berkumpul dikendalikan oleh tujuannya dipengaruhi oleh kedekatan dan kemudahan pencapaian ke *setting* sebagai ruang komunal.

Hasil penelitian Retno Susanti (2001), menunjukkan bahwa kawasan Pasar Baru terjadi penurunan vitalitas pada area perdagangan di pusat kota (*down town*) yang mengakibatkan penurunan pengunjung dan aktivitas perekonomian. Sehingga penghuni, pedagang dan masyarakat setempat bersepakat untuk menutup jalan dari kendaraan dan menjadi area khusus bagi pejalan kaki. Penelitian bertujuan untuk mengkaji konsep *pedestrian mall* dengan mengamati komponen-komponen kawasan yang berubah setelah konsep tersebut diterapkan, dengan cara membandingkan dan menganalisa hubungan pengaruh antar komponen melalui cara tabulasi silang (*cross tabulation*). Temuan yang diperoleh antara lain, terjadinya perubahan komponen rancang bangun, fungsi bangunan, karakter dan sebaran aktivitas, sistem lalu lintas dan partisipasi penghuni. Konsep *pedestrian mall* berpengaruh kuat terhadap perubahan dan terjadi revitalisasi kawasan Jalan Pasar Baru namun belum mampu merevitalisasi kawasan sekitarnya, komponen yang mempunyai kemampuan untuk merevitalisasi lingkungan adalah sistem lalu lintas.

### **I.5. Batasan Masalah**

Penelitian ini akan menggunakan batasan sebagai berikut:

#### **a. *Setting***

Istilah *setting* lebih banyak digunakan dalam kajian arsitektur dan perilaku, definisi ruang lebih banyak bersifat spasial saja. Dalam kenyataan ruang banyak terintegrasi secara erat dengan kegiatan sekelompok orang dalam kurun waktu tertentu (Harjadi, 1995). Menurut (Zeisel, 1987), kegiatan manusia mencakup

empat hal pokok : pelaku, macam kegiatan, tempat dan waktu berlangsungnya kegiatan. Secara konseptual kegiatan tersebut dapat terdiri dari sub-sub kegiatan yang saling berhubungan sehingga membentuk sistem kegiatan (Rapoport, 1986). *Setting* dalam pembahasan ini dibatasi sebagai prasarana kegiatan yang berkaitan dengan tumbuhnya kegiatan perdagangan di tepi jalan. *Setting* yang diamati meliputi kemampuan dan kesempatan yang dimiliki, peranannya terhadap perilaku dari konsumen serta motivasi yang dimiliki oleh pedagang atau penghuni rumah yang telah berubah fungsi menjadi bangunan perdagangan.

#### **b. Ruang Jalan**

Ruang jalan disini adalah ruang yang terbentuk oleh ruas jalan yang dibatasi oleh bangunan di kiri kanan jalan, didominasi oleh kegiatan perdagangan yang tumbuh akibat terbangunnya perumahan di tepi jalan menjadi bangunan komersial dan bangunan komersial yang ada. Menurut Zahnd (1999), ruang jalan merupakan ruang publik yang dinamis sebagai elemen sekaligus institusi kota. Ruang jalan terdiri dari ruas jalan, trotoir atau pedestrian yang dibatasi bangunan di tepinya. Ruang jalan dan pedestrian merupakan ruang publik dan lokasi perumahan mempunyai ruang privat dan ruang semi publik (halaman).

#### **c. Adaptasi**

Adaptasi pada dasarnya adalah proses pembentukan lingkungan (fisik dan non fisik) dengan tumbuhnya kegiatan baru sesuai dengan tingkat kebutuhan manusia, perubahan atau persepsi merupakan motivator dalam pembentukan lingkungan (Lang, 1996). Bentuk adaptasi dapat dilihat dari perubahan yang terjadi, baik berupa peningkatan kualitas maupun penambahan kegiatan baru.

Aspek fisik dan non fisik saling berinteraksi, masing - masing mempunyai daya karakteristik yang saling berpengaruh.

**d. Bangunan Komersial**

Istilah bangunan komersial atau perdagangan akan dijadikan terminologi bagi perumahan yang sebagian atau seluruhnya difungsikan sebagai tempat perdagangan.

**e. Ruang Publik - Perdagangan**

Ruang publik perdagangan adalah ruang atau tempat yang terbangun didalam rumah atau halaman sebagai wadah untuk melakukan kegiatan perdagangan, publik (konsumen) dapat bersosialisasi dengan pedagang di tempat perumahan yang terletak di tepi jalan.

**f. Aktivitas Perdagangan**

Diartikan sebagai proses berlangsungnya kegiatan tukar menukar nilai antara penjual dan konsumen, jenis perdagangan yang berlangsung di lokasi penelitian adalah perdagangan retail atau eceran berskala kecil..

**g. Penghuni Bangunan Perdagangan.**

Adalah pemilik atau penyewa perumahan di tepi jalan yang memanfaatkan bagian tempat tinggalnya sebagai wadah aktivitas perdagangan.

**1.6 . Manfaat Penelitian**

Dari beberapa gambaran diatas, maka manfaat dari penelitian akan berupa masukan dan rekomendasi bagi berbagai pihak antara lain :

- a. Bagi perguruan tinggi, hasil penelitian diharapkan dapat memberikan sumbangan bagi perkembangan perancangan kota dilihat dari perilaku manusia, khususnya yang berkaitan dengan *setting* penggal jalan yang berfungsi sebagai lingkungan perdagangan.
- b. Bagi perencana dan perancang kota, bahwa setiap hasil perencanaan / perancangan tidak sepenuhnya mampu mengakomodasi kebutuhan manusia yang selalu berubah atau berkembang.
- c. Bagi pengelola kota, perlu dilakukan pengendalian terhadap pertumbuhan ruang kota sesuai dengan kaidah - kaidah lingkungan. Perumahan di tepi jalan cenderung berubah fungsi menjadi bangunan komersial.

## II. KAJIAN TEORI

### II.1. Sketsa Permasalahan Kota

#### 2.1.1. Perancangan Kota

Pada dasarnya komponen perncangan kota terdiri dari dua katagori, yaitu *hard space* dan *soft space*. *Hard space* merupakan ruang spasial kota yang tercipta akibat elemen - elemen arsitektural, sedang *soft space* merupakan ruang yang sebagian besar terbentuk oleh elemen-elemen alami yang lebih banyak dibahas dalam lingkungan didaerah pedesaan atau tempat-tempat rekreasi alam (Budihardjo, 1998).

Komponen - komponen dari *hard space* secara garis besar dibedakan menjadi tiga jenis, yaitu :

- Kerangka tiga dimensi, adalah kesan tiga dimensional ruang yang terbentuk oleh derajat ketertutupan (*enclosure*), menimbulkan sifat - sifat keruangan yang dibatasi oleh dinding. Kesan ruang yang terbentuk akan berpengaruh terhadap karakteristik massa vertikal dan horisontal dan berkaitan dengan skala manusia.
- Pola dua dimensi, berhubungan dengan perlakuan dan perwujudan dari lingkungan terbangun yang meliputi material, tekstur dan komposisi elemen lingkungan. Hal ini berguna sekali untuk menilai bentuk, mengolah design dan pemeliharaan suatu lingkungan spasial.
- Penempatan obyek dalam ruang, merupakan elemen-elemen lingkungan seperti patung, monumen, bangunan yang dominan yang akan memberikan



*focal point* serta kesan ruang . Obyek - obyek yang tercipta mampu memberikan aktivitas kegiatan pada manusia sebagai pengguna atau penikmat obyek tersebut.

Dalam perancangan kota (*urban design*), pola ruang dua dimensi mengidentifikasi elemen - elemen kota atau bagian kota yang berkaitan dengan kualitas lingkungan spasial (Shirvani, 1984). Menurut Spriregen (1965), prinsip dasar dan teknik perancangan kota berpedoman pada tiga isue utama, yaitu :

- Skala, berkaitan dengan sirkulasi, visi dan pembentukan kegiatan manusia.
- Ruang, merupakan elemen utama *urban design* dan sangat penting dalam pembentukan skala dan kesan dimensional ruang itu sendiri.
- Tata massa, mencakup bangunan, bentuk permukaan tanah yang merupakan obyek untuk membentuk pola kegiatan suatu lingkungan atau kota.

Sebagai contoh, kegunaan *open space* berdasarkan survei yang dilakukan di kota San Diego dalam *The Urban Design Process* (1984), antara lain adalah :

- Mengendalikan *open space* berarti dapat mengendalikan perkembangan ruang kearah negatip.
- *Open space* dapat digunakan sebagai *public space*
- *Open space* dapat menjadi daerah konservasi
- *Open space* pada area yang banyak dilewati manusia akan cenderung menjadi area perdagangan.

Menurut Tantakel (1963) dalam *The Importance Of Open Space in the Urban Pattern*, keberadaan ruang terbuka tidak karena kualitasnya tetapi tergantung bagaimana penataannya yang berhubungan dengan tujuan pembangunannya. Kegunaan dan kegiatan suatu ruang kota tergantung seberapa besar dukungan diperoleh, dapat diakibatkan oleh bentuk, lokasi dan karakteristik kegiatan suatu area yang mencerminkan fungsi dan penggunaan ruang kota yang spesifik.

Hasil perancangan suatu ruang kota dimungkinkan dapat mempunyai atau tidak mempunyai fungsi dan kegiatan. Oleh karena itu kegunaan dari ruang kota akan menjadi isue penting dalam *urban design*.

#### **2.1.2. Sketsa Permasalahan**

Kota yang ada sekarang didirikan dan dibangun oleh berbagai pihak, digunakan untuk memenuhi sejumlah kegiatan yang dirasa penting dan hanya mungkin dilakukan dalam kehidupan kota. Karenanya kota sebagai suatu ruang yang dapat terbentuk secara sadar dan terencana atau intuitif dan spontan, tergantung dari latar belakang sosial, ekonomi dan budaya masyarakatnya.

Wilayah atau bagian dari kota dapat terbentuk secara teratur, namun dapat juga terjadi ketidakteraturan tergantung dari kemampuan kota dalam mengendalikan berbagai kegiatan dalam mengelola ruang kota dan warganya. Tingkat kompleksitas penduduk tercermin antara lain dari penampakan kawasan atau bagian kota yang dapat diklasifikasikan berdasarkan fungsi, kegiatan, bentuk, penggunaan lahan, kepadatan atau lainnya.

Penduduk atau warga kota menurut Suparlan (1996), akan membentuk sebuah kesatuan hidup yang pengelompokannya lebih besar dari sebuah keluarga, luas dan membentuk pendomisilian pada wilayah-walayah kota baik dalam skala besar maupun kecil. Sedangkan Plato berfilsafat bahwa: "kota adalah manusia", sehingga perilaku lingkungan (*behaviour setting*) mencakup manusia dan kegiatannya dalam suatu bingkai fisik (Wicker,1979). Demikian pula yang terjadi pada pertumbuhan lingkungan permukiman, bahwa lingkungan fisik berubah bersamaan dengan adanya perubahan potensi sosial ekonomi dan kegiatan penghuninya (lingkungan non fisik).

Menurut Budihardjo (1998), ketidakmampuan kota menampung penduduknya dikatagorikan menjadi tiga yaitu:

- a. Ketimpangan (*disparity*), berupa ketimpangan antara si miskin dan si kaya dan antara pusat kota dan pinggiran kota.
- b. Pemekaran (*sprawl*), pemakaian sumber-sumber untuk pembangunan kota yang terus mekar secara horisontal.
- c. Pemerintahan (*governance*), ketidak-mampuan pemerintah untuk menangani perkembangan/pertumbuhan kota karena jumlah yurisdiksi yang tidak tepat sasaran dan institusi sosial yang selalu berubah.

Keragaman dan kepadatan penduduk menimbulkan pula keragaman kebutuhan akan pelayanan. Ruang kota membentuk struktur organisasi sangat dipengaruhi oleh norma - norma perilaku lingkungan fisik dan masyarakatnya (lingkungan non fisik), muncul baik secara eksplisit maupun implisit. Kekuatan

dari norma perilaku sosial banyak dipengaruhi oleh konfigurasi dari masyarakat dan potensi lingkungannya, sehingga satu lokasi dengan lokasi lainnya tidak akan mengalami kesamaan perilaku sosial maupun karakter lingkungan fisik yang merupakan wadah dari kegiatan masyarakat. Norma - norma perilaku lingkungan fisik banyak dipengaruhi oleh kemampuan elemen - elemen fisik yang spesifik, sehingga setiap lokasi mempunyai kesempatan (*opportunity*) untuk berkembang atau dikembangkan dengan cara yang tidak sama baik oleh pengelola kota maupun masyarakat.

Perubahan fisik yang terjadi diperkotaan pada dasarnya merupakan transformasi bentuk lingkungan fisik dan non fisik, salah satunya dapat digambarkan sebagai pendulum yang bergerak dari sektor formal ke sektor informal. Pada umumnya kota menyediakan pelayanan umum, dengan tujuan untuk mengarahkan dan mengembangkan sektor informal dalam usaha meningkatkan kesejahteraan warganya.

Upaya-upaya yang dilakukan di bidang pembangunan kota tidak sekedar hanya pemecahan masalah sesaat, namun harus mengatasi masalah secara substansional agar lingkungan dapat berkembang secara berkelanjutan tanpa memberikan beban kepada generasi anak - cucu kita. Menurut Shirvani (1985) ada empat klasifikasi upaya mengatasi masalah perkotaan, yaitu: berupa pengatasan melalui kebijakan pembangunan, perencanaan, penyusunan peraturan (*guidelines*) dan penyusunan program pembangunan. Kebijakan pembagunan berupa pengaturan pelaksanaan dan program pembangunan,

perencanaan meliputi perencanaan dan perancangan kota, pengaturan meliputi penyusunan peraturan terhadap elemen kota dan lingkungan, program meliputi penyusunan pendekatan atau cara pembangunan.

## **II.2. Teori Ruang**

Ruang menjadi sangat penting bagi manusia karena sebagai wadah dari kegiatan sehari-hari, dapat menampung kegiatan atau aktivitas tertentu yang dilakukan secara individu maupun secara kelompok tergantung dari pola dan susunan massa bangunan. Secara garis besar ruang umum dapat dibagi menjadi dua, yaitu ruang terbuka dan ruang tertutup. Ruang merupakan elemen penting dari suatu kota atau lingkungan khusus, karena pada umumnya dapat menjadi unsur primer atau sekunder dari suatu kelompok bangunan. Ruang publik dapat terbentuk setelah bangunan disekitarnya dibangun atau sebaliknya, dengan kata lain ruang publik dapat terbentuk secara terencana atau terencana. Menurut Heckscher (1977), masyarakat Amerika melihat kenyataan bahwa banyak area yang menunggu untuk dibangun dan memfungsikan untuk kepentingan umum.

### **2.2.1. Fungsi Ruang**

Pada tahun 1832 Horatio Greenough, seorang pematung dari Amerika dan selalu mengagungkan fungsionalism, menulis :

*By beauty, I mean the promise of function.*

*By action, I mean the presence of function.*

*By character, I mean the record of function.* (Gideon, 1963).

Digambarkan bahwa “fungsi” mempunyai peranan besar dalam mengungkapkan bentuk yang dilakukan oleh seorang perupa, demikian juga “fungsi” mempunyai peranan besar dalam faham Modernism. Kritik terhadap faham modern (modernisme) banyak berdatangan setiap saat terhadap slogan *form follows function*, menjadikan arsitek dan perancang kota tertantang untuk terus mengembangkan definisi dari “fungsi”. Konsep mengenai fungsi lingkungan, nampaknya mulai disegarkan dengan fokus; efisien dalam menetapkan dasar-dasar membentuk kegiatan manusia. Fungsi menjadi sangat penting, apabila didukung oleh argumentasi yang kuat menjadikan model pendekatan fungsional dapat digunakan.

Ada dua tugas penting yang harus dilakukan oleh perancangan kota, *pertama*; pemahaman terhadap motivasi dan kebutuhan manusia, *kedua* ; pemahaman terhadap aspek-aspek pada proses pemenuhan kebutuhan (Wrangler, 1979). Kedua hal tersebut diatas biasanya dikaitkan dengan struktur dan material dari lingkungan binaan, sehingga hal-hal lain yang perlu difahami adalah maksud atau tujuan penghunian pada struktur dan detail lingkungan binaan. Model pendekatan tersebut selalu dimulai dengan pertanyaan: apa maksud pelayanan yang diberikan oleh suatu lingkungan permukiman?

Menurut Shirvani (1985), suatu kota atau lingkungan pada dasarnya merupakan wadah aktivitas manusia yang memerlukan kebersamaan langkah dari segenap warganya. Kemampuan pelayanan suatu lingkungan dapat dilihat dari fungsi primer lingkungan, antara lain: sebagai tempat komunikasi manusia

baik secara langsung maupun dengan menggunakan mediator, sebagai tempat kegiatan ekonomi, sebagai ungkapan berbagai variasi dari kognisi dan estetika. Sedangkan alasan mendasar tentang keberadaan suatu lingkungan permukiman, antara lain karena pertimbangan ; ekonomi , seremonial atau rekreatip.

Berbagai cara yang dilakukan oleh manusia dalam membentuk suatu lingkungan fisik, tujuan utamanya adalah untuk membentuk kebersamaan berbagai fungsi yang termanifestasikan dalam bentuk dan karakter. Sebagai tambahan, kemampuan suatu lingkungan dapat dilihat dari seberapa banyak fungsi lain dimiliki oleh suatu lingkungan selain fungsi utamanya, yaitu fungsi kedua, tersier dan seterusnya. Terdapat juga beberapa elemen lingkungan yang mempunyai fungsi laten sebagai manifestasi fungsi pada suatu *place*, dimana elemen fisik lingkungan berperan sebagai alat pengikat kehidupan sosial, ekonomi dan budaya masyarakat. Kota ataupun lingkungan akan selalu mengalami perubahan seperti terjadinya perubahan fungsi sosial, hal ini akan mengakibatkan perubahan yang terjadinya pada lingkungan fisik, sosial, juga merubah fungsi dari lingkungan atau kota tersebut.

Kemajuan teknologi yang pesat pada akhir-akhir ini akan menimbulkan berbagai cara baru dalam pembangunan lingkungan yang juga sebagai manifestasi dari kemajuan sistem komunikasi, sehingga kemajuan teknologi dan sistem komunikasi dapat menjadikan fungsi berubah kearah positif atau negatif bahkan dapat merubah secara radikal. Dinamika sosial dan ekonomi pada suatu lingkungan dapat menimbulkan kekuatan - kekuatan yang mampu menghambat

perubahan, contoh; terbatasnya dana untuk pembangunan infrastruktur dapat mengakibatkan proses pembangunan pada area yang jauh dari jalan lingkungan lebih lambat dari area yang bersinggungan langsung dengan jalan lingkungan. Dari gambaran tersebut, tugas dari perancang kota menurut faham fungsionalis pada dasarnya adalah untuk :

- membantu proses transformasi dari suatu lingkungan (*urban place*) kearah yang lebih baik sesuai dengan kebutuhan masyarakat saat ini.
- mengamati / memperhatikan pengaruh pertambahan jumlah penduduk dan potensi kebutuhan masyarakat dimasa mendatang.

#### **2.2.2. Fungsi Nyata dan Terselubung (Laten)**

Fungsi dari berbagai komponen lingkungan kota maupun spasial, secara garis besar dibedakan atas fungsi nyata dan fungsi terselubung (Gutman, 1966). Fungsi nyata pada umumnya menyangkut aspek ekonomi, sosial ataupun rekreasional yang melekat pada lingkungan atau elemennya. Sedangkan fungsi tidak nyata merupakan produk dari suatu kegiatan, karakter (psikologis, sosiologis), atau alasan nyata terbentuknya suatu tempat (Mumford, 1961). Sebagai contoh; bar sebagai tempat minum, tempat terbuka pada suatu desa menjadi pasar temporer. Fungsi tersebut akan hilang apabila terjadi perubahan kegiatan didalamnya, fungsi pasar atau bar akan hilang apabila interaksi kegiatan dan perilaku pada area tersebut tidak sesuai dengan kognisi dan informasi yang diterima oleh masyarakat.



Suatu lingkungan permukiman yang terdiri dari berbagai sub lingkungan dirancang untuk berbagai kepentingan, dimana beberapa sub lingkungan tersebut dalam pelayanannya kadangkala tidak sesuai atau mempunyai nilai rendah, sehingga menjadikan fungsi sub lingkungan tersebut menjadi hilang (M. Friend, 1963). Seperti jalan lingkungan suatu kompleks permukiman yang rendah intensitas penggunaannya dimanfaatkan untuk tempat tempat bermain anak-anak dan tempat berkumpul orang tua, fungsi nyata jalan sebagai prasarana transportasi dan bermain anak-anak sebagai katalisator terbentuknya ruang jalan untuk bermain yang dilengkapi tempat duduk ditepinya. Menurut Attoe dan Logan (1989), fungsi katalisator terbentuk pada satu area, maka katalisator pembangunan area tersebut akan terbentuk pula.

### **2.2.3. Fungsi Primer dan Sekunder**

Struktur fisik suatu lingkungan dapat melayani berbagai fungsi nyata tergantung dari konfigurasi kemampuan manusia untuk memanfaatkannya, fungsi tersebut dapat berupa fungsi sekunder, tersier dan seterusnya. Fungsi utama dari suatu space merupakan fungsi dasar (*basic function*) sebagai hasil dari perancangan atau terjadi karena alasan sejarah, namun karena dalam pelayanannya mempunyai efek negatif dan dapat dimanfaatkan oleh fungsi lain, maka muncullah fungsi sekunder dari space tersebut. Kualitas suatu "fungsi nyata" baik primer, sekunder, maupun tersier mudah untuk dideteksi, namun fungsi terselubung sering dilupakan.

Seperti yang terjadi pada fungsi utama jalan yang direncanakan untuk prasarana lalu lintas, jalan juga digunakan untuk mencuci kendaraan, tempat bermain atau sebagai halaman depan suatu hunian (R. Moore, Moudon, 1987), sedangkan fungsi laten yang timbul pada umumnya mempunyai *sense of place* atau *sense of community* (J. Jacob, 1961). Pengenalan terhadap fungsi primer dan fungsi laten perlu dilakukan, karena fungsi fungsi tersebut harus berjalan dengan baik. Apabila fungsi tidak berjalan baik, maka space akan dapat berubah fungsi atau menjadi space yang tidak berguna (*lost space*).

Fungsi sekunder didefinisikan oleh Shirvani (1985) sebagai kegiatan pendukung (*activity support*), yaitu semua kegunaan (*uses*) dan aktivitas yang membantu terbentuknya ruang publik kota (*urban public spaces*). Bentuk, lokasi dan karakteristik dari area spesifik mencerminkan fungsi spesifik, penggunaan dan aktivitas. Integrasi dan koordinasi pola kegiatan merupakan hal yang penting dalam pembentukan aktivitas pendukung, berbagai pusat aktivitas yang terkoordinir dan terjadi pada lingkungan fisik akan menjadikan kita seperti berjalan dari satu tempat ketempat lain (Spreiregen, 1965). Salah satu kriteria untuk mendapatkan fungsi yang efektif pada suatu lingkungan adalah adanya perbedaan area, masing-masing mempunyai perbedaan fasilitas satu dengan yang lain saling menunjang. Sebagai contoh; tempat parkir sepanjang jalan pada daerah pertokoan akan memperkecil nilai bisnis yang dilakukan, pelebaran jalan dan perkerasan pada trotoir akan menunjang tumbuhnya pedagang eceran.

Integrasi antara kegiatan didalam ruangan dengan diluar ruangan merupakan bagian dari pembentukan aktivitas pendukung, kondisi ini akan terjadi pula pada skala lingkungan kecil (Ramati,1981). Sebagai contoh: *cafe* yang didirikan pada pedestrian merupakan gabungan antara jalan dan bangunan (temporer), jendela pada sebuah toko dipinggir jalan merupakan daya tarik terhadap konsumen. Tujuan dari faham Fungsionalist dan pendekatan empiris pada perancangan kota adalah membentuk lingkungan permukiman yang mampu menampung kebutuhan manusia yang selalu berkembang, pendekatan empiris didasarkan pada teori-teori secara substansial untuk menjawab pertanyaan mengenai; bagaimana perilaku lingkungan pada lingkungan terbangun (*built environment*) beserta konsekuensinya mampu menampung kebutuhan dasar manusia (*human needs*).

Pembentukan fungsi merupakan tujuan dari pembangunan yang dilakukan sebagai pemenuhan terhadap kegiatan yang dilakukan oleh manusia, standard dan panduan perencanaan merupakan alat untuk merealisasikan terwujudnya massa dan ruang agar aktivitas manusia dapat berlangsung. Apabila lingkungan terbangun untuk melayani manusia, maka pertama yang harus dimiliki adalah model kebutuhan manusia sebagai dasar untuk menjawab pertanyaan ; fungsi (spesifik) apa yang akan dilayani (Krupat, 1985).

Kota-kota yang dibangun oleh Le Cousier didasari oleh kebutuhan manusia akan sinar (sinar matahari), udara bersih yang dilengkapi dengan pelayanan sosial seperti ; tempat belanja, tempat bermain anak-anak, tempat

rekreasi dan lain-lain (Corbusier, 1934). Model dari kebutuhan manusia (*human needs*) lebih kaya dibandingkan dengan teori kebutuhan yang digunakan oleh para Modernist, disamping itu model tersebut sangat berguna untuk menjawab pertanyaan : bagaimana bentuk kebutuhan manusia sebagai manifestasi budaya yang berbeda (Brolin , 1976).

#### **2.2.4. Fungsi Ekonomi**

Komunikasi, transportasi dan fungsi ekonomi suatu kota satu dengan lain saling berkait. Semua kota memerlukan perilaku *setting* dan infrastruktur untuk arena kegiatan ekonominya, kebutuhan ini apabila tidak terpenuhi akan menjadikan kota berkembang kearah negatif. Kualitas ruang kota tergantung dari kualitas pelayanan dan kesejahteraan yang diberikan kepada masyarakat. Barangkali yang lebih penting, apabila prasarana kota dan bangunan pada suatu ruang kota mampu beradaptasi dengan kebutuhan perubahan akibat perubahan ekonomi kota (Jacob, 1969).

Pertanyaannya tidak hanya adaptasi dan efisiensi dari *setting* untuk mewadahi kegiatan perdagangan baru, tetapi bagaimana efisiensi dan adaptasi masyarakat terhadap *setting* yang ada. Bila dilihat " kota sebagai manusia " , kompetensi mereka melakukan kegiatan ekonomi menjadi perhatian utama dalam perancangan kota. Adaptasi kota atau bagian kota yang mengalami perubahan sangat tergantung dari berbagai aspek, kegiatan ekonomi kadang menjadi faktor utama tapi dapat pula sebagai faktor sekunder tergantung dari kondisi dan karakteristik ruang kota.

Sebagian besar ruang kota tumbuh karena pengaruh dari fungsi ekonomi, namun hal ini juga tergantung dari fluktuasi perkembangan kekuatan ekonomi. Fluktuasi tersebut tercermin dari penampilan *urban fabric*, penampilan ruang perdagangan tersebut menggambarkan era dari ekonomi yang berlangsung.

Kota dan elemen kota merupakan cerminan dari usaha untuk memenuhi kebutuhan publik, penghuni melakukan manipulasi terhadap *land value* dengan mengacu *land market* yang ada. Keputusan publik, investasi yang ditanam dapat merubah fungsi dan *land value* ruang kota (Lang, 1994).

### **II.3. Perilaku Manusia.**

#### **2.3.1. Stimulus dan Respon**

Ilmu psikologi merupakan ilmu yang mempelajari aktivitas - aktivitas individu dan sosial, salah satunya adalah ilmu perilaku manusia baik yang nampak (*overt behavior*) maupun tidak nampak (*inner behavior*). Aktivitas aktivitas tersebut disamping aktivitas motorik, juga termasuk aktivitas emosional dan kognitif (Marquis, 1957).

Perilaku atau aktivitas manusia yang ada pada individu atau organisme tidak timbul dengan sendirinya, tetapi sebagai akibat dari stimulus yang diterima oleh organisme yang bersangkutan berupa stimulus eksternal maupun internal. Namun demikian sebagian besar perilaku organisme itu sebagai respon dari stimulus eksternal.

Para ahli psikologi memandang bahwa perilaku sebagai respon dari stimulus, namun juga sangat ditentukan oleh keadaan stimulusnya, disamping seseorang mempunyai kemampuan untuk melakukannya. Hubungan antara stimulus dan respon seakan - akan bersifat mekanistik, pandangan ini pada umumnya merupakan pandangan yang bersifat behavioristik.

Pandangan kaum kognitif berbeda dengan pandangan pandangan kaum behavioristik adalah, perilaku individu merupakan respon dari stimulus sehingga dalam dirinya ada kemampuan untuk menentukan perilaku yang dipilihnya. Hubungan antara stimulus dan respon tidak berlangsung secara otomatis, tetapi individu mengambil peranan dalam menentukan peranannya.

Karena itu kaitan antara stimulus, organisme dan respon, diformulasikan sebagai  $R = f(S, O)$  yang berarti dalam memberikan respon, organisme atau individu ikut ambil bagian. (  $R$  = respon,  $S$  = stimulus,  $O$  = organisme )

Dalam kaitannya dengan lingkungan fisik, dirumuskan bahwa  $B = f(E, O)$ , dengan keterangan  $B$  = behavior (perilaku),  $E$  = environment (lingkungan) dan  $O$  = organisme. Memberikan pengertian bahwa perilaku seseorang merupakan fungsi atau tergantung dari lingkungan dan organisme yang bersangkutan.

Dari formulasi tersebut, antara  $E$  dan  $O$  tidak menampakkan dengan jelas hubungannya sehingga diperjelas dengan formulasi sebagai berikut  $B = f(E < > O)$ . Dengan formulasi tersebut nampak lebih jelas hubungan antara  $E$  dan  $O$ , yaitu bahwa perilaku bergantung dari interaksi antara  $E$  dan  $O$ . Yang dimaksud

interaksional disini ialah adanya saling hubungan pengaruh mempengaruhi antara E dan O .

### **2.3.2. Jenis perilaku**

Skinner (1976) secara garis besar membedakan perilaku manusia menjadi dua, yaitu :

- Perilaku yang alami
- Perilaku operan

Perilaku alami yaitu perilaku yang dibawa sejak manusia dilahirkan, yaitu yang berupa reflek dan insting, sedangkan perilaku operan yaitu perilaku yang dibentuk melalui proses belajar. Perilaku refleksif, merupakan perilaku yang terjadi sebagai reaksi secara spontan terhadap stimulus yang mengenai organisme yang bersangkutan. Misalnya reaksi kedip mata apabila mata kena sinar yang kuat, gerak lutut bila lutut kena palu , menarik jari bila jari terkena api dan lain - lain. Stimulus yang diterima oleh organisme atau individu tidak sampai ke otak sebagai pusat syaraf atau otak sebagai pusat pengendali perilaku. Dalam perilaku yang refleksif respon langsung timbul begitu menerima stimulus.

Pada perilaku yang non-refleksif atau operan, dikendalikan atau diatur oleh pusat kesadaran atau otak. Dalam kaitan ini stimulus setelah diterima oleh reseptor, kemudian diteruskan ke otak sebagai pusat susunan syaraf, sebagai pusat, kesadaran kemudian baru terjadi respon melalui afektor. Proses yang terjadi dalam otak atau pusat susunan kesadaran ini disebut proses psikologis.

Perilaku atau aktivitas atas dasar proses psikologis ini yang disebut perilaku atau aktivitas psikologis (Branca, 1964).

Pada manusia perilaku psikologis inilah yang dominan, sebagian terbesar perilaku manusia merupakan perilaku yang dibentuk, perilaku yang diperoleh dan yang difahami melalui proses belajar. Disamping itu, perilaku manusia dapat dikendalikan, namun perilaku manusia merupakan perilaku yang *integrated*, berarti keseluruhan individu atau organisme itu terlibat dalam perilaku yang bersangkutan, bukan merupakan bagian per bagian.

### **2.3.3. Pembentukan Perilaku**

Seperti dikemukakan sebelumnya, perilaku manusia sebagian besar berupa perilaku yang terbentuk, perilaku yang dipelajari. Berkaitan dengan hal tersebut, salah satu persoalan yang dihadapi adalah bagaimana cara membentuk perilaku itu sesuai dengan yang diharapkan. Secara garis besar, pembentukan perilaku dibedakan sebagai berikut

- **Pembentukan perilaku dengan kondisioning atau kebiasaan.**

Salah satu cara pembentukan perilaku dapat ditempuh dengan kondisioning atau kebiasaan, dengan cara membiasakan diri untuk melakukan perilaku yang diharapkan. Sebagai contoh, apabila akan naik di kendaraan umum harus antre, naik kendaraan sepeda motor di jalan harus disebelah kiri.

- **Pembentukan perilaku dengan pengertian**

Disamping pembentukan perilaku dengan kondisioning atau kebiasaan, pembentukan perilaku dapat ditempuh dengan pengertian atau *insight*. Cara ini



atas dasar berdasarkan atas teori belajar kognitif, yaitu belajar dengan disertai dengan pengertian. Sebagai contoh; menyeberang di jalan raya agar ditempat tanda *zebra cross* karena kendaraan akan pelan atau hati hati saat melewati tanda tersebut.

- **Pembentukan perilaku dengan menggunakan model**

Pembentukan perilaku dapat pula dilakukan dengan menggunakan contoh, sehingga individu menerima stimulus melalui model yang disajikan secara eksternal. Sebagai contoh; pemimpin sebagai panutan yang dipimpin.

### **3.4. Perilaku Konsumen**

Pengetahuan mengenai perilaku konsumen mulai banyak dibicarakan sejak tahun 1960 – an , pada awal tahun 1900 – an para peneliti mulai mengkaitkan prinsip – prinsip psikologi. Secara umum pengetahuan perilaku konsumen dimulai dari pemahaman tentang fungsi bisnis yang dikaitkan dengan kebutuhan dan kebutuhan dari konsumen, baik ditinjau dari aspek sosial maupun psikologi.

Menurut Mowen (1995), perilaku konsumen didefinisikan sebagai proses jual beli yang dilakukan oleh individu maupun kelompok yang berkaitan dengan jenis barang konsumsi, pelayanan, ide dan pengalaman manusia dalam melakukan kegiatan perdagangan. Proses tersebut berkaitan dengan pembentukan pasar dan fasilitas yng dibutuhkan sesuai dengan kebutuhan dan kondisi saat itu.

Proses jual beli merupakan transfer sesuatu baik *tangible* atau *intangible*, nyata atau secara simbolik antara dua orang atau lebih pelaku kegiatan perdagangan. Kegiatan pertukaran dapat berlangsung apabila mempunyai kondisi sebagai berikut :

- Adanya dua pelaku atau lebih
- Masing masing pelaku memiliki sesuatu yang akan ditukar
- Mempunyai kemampuan untuk berkomunikasi
- Masing masing pelaku dapat saling menerima dan membatalkan transaksi

Dalam melakukan proses jual beli, secara umum akan terjadi pertukaran nilai yang dilakukan oleh dua orang atau lebih.

## **II.4. Pengalaman Manusia (*Human Experience*)**

### **2.4.1. Model manusia.**

Pada dasarnya kegiatan manusia sangat kompleks, mempunyai berbagai cara dalam mencapai tujuan hidupnya. Dalam kehidupan sehari - hari , manusia dengan berbagai tingkat kesadaran dalam merancang tempat kegiatannya perlu dikenali model kegiatan manusia walau tidak akan pernah diketahui dengan persis.

Dengan melihat hasil karya wadah kegiatan manusia, dapat diformulasikan model - model manusia atau organisme dalam membentuk lingkungannya.

Hasil karya arsitek maupun perancang kota selalu mengalami bias, dikarenakan adanya perbedaan pengalaman dan kemampuan manusia dalam perilakunya ( Ellis dan Stuff, 1989). Konsep tentang manusia yang dimiliki

individu maupun masyarakat, menurut para akademikus dan para profesional sangat bervariasi karena dapat dilihat dari berbagai sudut pandang .

Dalam hal ini model kegiatan manusia dapat dibedakan menjadi tiga, yaitu *organismic model*, *role model* dan *rationale model*.

Dalam *organismic model*, manusia merupakan dasar untuk perancangan lingkungan/ kota, sebab kota atau bagian dari kota merupakan wadah kegiatan manusia atau organisme. Dalam arsitektur, lingkungan terbangun didefinisikan sebagai stimulus dan mewadahi manusia tanpa memperhatikan potensi - potensi yang ada dalam melakukan hubungan dengan sesama (Stringer, 1980). Hal tersebut dijadikan model oleh para arsitek modern sebagai konsep dasar dari fungsi ruang, sehingga kurang sesuai dengan metoda perancangan kota yang mengutamakan adanya hubungan antara manusia dengan manusia dan dengan lingkungannya.

*Role model*, manusia sebagai makhluk individu dianggap mempunyai peranan yang spesifik dalam sistem sosial yang mempunyai perilaku serta norma - norma kehidupan.

Dalam arsitektur, *role model* lebih difokuskan pada perancangan struktur organisasi ruang. Ruang ruang dalam rumah tinggal dibedakan peruntukannya , seperti r. tidur utama, r. tidur anak-anak, r. makan, r. pembantu dan lain-lain. Model ini berlangsung seperti model *organismic*, diperlukan untuk perancangan mikro tetapi kurang efisien untuk mengakomodasi tingkat kebutuhan manusia yang selalu berkembang.

*Rational model*, merupakan model yang lebih kompleks dari kedua model diatas. Kehidupan manusia merupakan subyek dan obyek perancangan, kelompok masyarakat merupakan kumpulan dari individu-individu yang selalu berhubungan satu dengan yang lain dan selalu berubah kebutuhan dan keinginannya.

Hasil perancangan dengan menggunakan *rational model* dapat memenuhi apa yang diinginkan /dibutuhkan manusia baik secara individu maupun kelompok, sehingga dapat terbentuk lingkungan yang berwawasan sosial, ekonomi, budaya, politik serta mempunyai etika berkehidupan. Kondisi tersebut dapat tercipta memerlukan pemahaman terhadap perilaku manusia dalam usahanya untuk memenuhi kebutuhan hidup dan kognisinya. Pengalaman manusia yang tinggal dalam satu lingkungan, motivasi dan tingkat kebutuhan hidupnya menjadi elemen penting dalam penelitian terhadap perancangan kota atau bagian dari ruang kota.

#### **2.4.2. Motivasi**

Lingkungan baik secara *biogenic* maupun *sosiogenic*, *natural* maupun *artificial* mempunyai banyak hal-hal yang perlu dipelajari. Informasi manusia tentang lingkungannya diperoleh melalui persepsi yang dimiliki, dipengaruhi pengalaman (skemata) termasuk emosinya. Menurut Neisser (1977), skemata manusia selalu mengalami perubahan sejalan dengan perubahan dunia sehingga kebutuhan dan motivasi manusia secara sadar atau tidak sadar akan mengalami perubahan pula.

Kebutuhan akan kenyamanan hidup merupakan *driving force* dari perilaku manusia, model tersebut banyak digunakan oleh aliran arsitektur modern. Riset dari para antropolog, sosiolog dan psikolog terus berkembang dari waktu ke waktu, namun manusia selalu saja merupakan misteri bagi ilmu pengetahuan. Banyak hipotesis dan teori tentang perilaku manusia, namun secara garis besar proses pembentukan motivasi dan kebutuhan manusia oleh Jon Lang (1996) digambarkan sebagai sesuatu yang komprehensif

Motivasi merupakan akar perilaku, sehingga motivasi yang berbeda akan menghasilkan perilaku yang berbeda. Menurut Boedojo (dalam Wijayanti, 2000), motivasi adalah suatu kompleksitas proses psikologik yang bersifat :

- Energetik (dilandasi oleh adanya energi)
- Keterangsangan (disulut oleh stimulus)
- Keterarahan (tertuju pada sasaran)

Motivasi merupakan kekuatan pendorong dibelakang perilaku untuk menuju kepuasan kebutuhan, sehingga sangat penting dalam teori design lingkungan agar wadah yang terbangun dapat mewadahi perilaku.

Sesuai dengan arah pemunculan motivasi manusia, secara garis besar dibedakan menjadi dua yakni berasal dari diri individu dan dari luar dirinya. Motivasi yang berasal dari dirinya adalah hal - hal pada diri individu berupa berbagai macam kebutuhan organis, psikis dan sosial, sedangkan yang berasal dari luar dirinya berupa prasarana dan sarana untuk memenuhi berbagai kebutuhan hidupnya.

Motivasi akan mendorong seseorang, sehingga tingkah lakunya dipolakan untuk mendekati obyek sasaran (*approach - modus*) atau menjauhi obyek sasaran (*avoidance - modus*). Dalam melakukan gerakan yang didorong oleh motivasi, menimbulkan konflik atau yang sering disebut *motivational conflict* yang merupakan pertentangan psikologis pada diri seseorang dalam memilih gerakan. Motivasi gerak tersebut secara garis besar dibedakan tiga macam, yaitu ; adanya faktor pendorong untuk mendekat (*approach conflict*), menghindari sesuatu (*avoidance conflict*) dan mendekat kemudian menghindari (*approach-avoidance conflict*).

*Setting* suatu kawasan langsung atau tidak langsung akan menimbulkan konflik pada individu maupun kelompok, sehingga terjadi perilaku manusia yang berlangsung secara periodik dan membentuk pola.

Setiap konflik akan disertai dengan ketegangan emosional, melalui proses peredaan ketegangan akan ditemui suatu solusi konflik. Atribut dan properti suatu *setting* merupakan sarana untuk menemukan solusi dari konflik manusia yang berada didalamnya, besar kecilnya konflik yang terjadi tergantung dari karakteristik dari *setting* itu sendiri.

#### **2.4.3. Persepsi ruang**

Persepsi pada dasarnya adalah proses aktif untuk menghasilkan informasi dari lingkungannya yang dibimbing oleh motivasi dan kebutuhan seseorang. Pada umumnya manusia memberikan perhatian pada sesuatu secara bertahap dan semakin detail, sehingga membentuk klasifikasi pengalaman pada

dirinya. Gerakan (*movement*) merupakan aspek penting dalam persepsi, gerakan badan yang dilakukan oleh manusia salah satunya untuk memperoleh informasi di sekitarnya. Beberapa hal penting yang dapat menimbulkan informasi suatu *setting* antara lain; vista, suara, sentuhan dan bau (Gibson, 1979).

Menurut Wirawan (1992), pengertian persepsi dalam pandangan konstruktivisme adalah kumpulan penginderaan yang diorganisasikan secara tertentu yang dikaitkan dengan pengalaman masa lalu dan memberikan makna tertentu. Persepsi terhadap suatu ruang dapat berubah - ubah karena adanya proses fisiologik, disamping ruang mempunyai atribut yang dapat mempengaruhi persepsi seseorang.

Faktor-faktor pemahaman manusia terhadap *setting* menyangkut hal-hal yang lebih dalam mengenai aspek psikologi pemakainya, berkaitan dengan bagaimana kebutuhan interaksi sosialnya dan makna yang terkandung didalamnya. Menurut Hall (1966), persepsi ruang dapat terbentuk melalui :

- *Visual spsce*, terbentuk dari persepsi indera mata
- *Audial space*, terbentuk dari persepsi indra pendengaran
- *Obstacel space*, terbentuk dari persepsi indra penciuman
- *Thermal space*, terbentuk dari persepsi terhadap temperatur lingkungan
- *Testicle space*, terbentuk dari persepsi indra peraba
- *Kinesthetic space*, terbentuk dari batas-batas keleluasaan gerak manusia.

#### 2.3.4. Kognisi dan Afeksi

Kognisi merupakan suatu proses berfikir, termasuk didalamnya proses penerimaan, pemahaman dan pemikiran seseorang atau sekelompok orang . Perilaku manusia pada dasarnya sangat mudah beradaptasi. Maslow (1987) berpendapat bahwa : manusia selalu berusaha untuk berpenampilan lebih baik melalui pendidikan formal maupun non formal, sehingga kepuasan yang muncul dari dirinya tercermin dari perilaku yang dimiliki.

Lingkungan fisik dan sosial sangat berpengaruh bagi kehidupan manusia, perilaku yang berlangsung merupakan bagian dari kultur mereka. Lingkungan fisik berupa lingkungan terbangun (*built environment*) menjadi kebutuhan, karena *lay out* dan kegiatannya memberikan makna bagi kehidupannya. Makna suatu lingkungan fisik menjadi penting karena mendorong atau memotivisir manusia untuk melakukan kegiatan atau aksi mereka (Lang, 1994).

Ada beberapa tingkatan makna (*meaning*) yang dapat dikalsifikasikan oleh seorang psikolog bernama Gibson (1950), untuk menggambarkannya ia memberikan contoh makna dari sebuah pensil. Makna dari pensil, antara lain :

- *Concrete meaning*, pensil merupakan benda yang mempunyai karakteristik fisik yang kaku, terbuat dari kayu dan karbon.
- *Use meaning*, merupakan alat yang mudah digunakan untuk menulis.
- *Machines and instruments*, merupakan alat yang dapat mewarnai atau membuat tanda pada kertas.



- *Emotional meaning*, alat yang disukai atau diminati untuk menulis.
- *Symbolic meaning*

#### 2.4.5. Dimensi Manusia

Lebih dari dua dekade perencana dan perancang kota melakukan riset mengenai dimensi manusia (*human dimension*) dalam kaitannya dengan perilaku dan peranannya dalam ruang baik terbuka maupun tertutup.

Pengertian dimensi disini pada hakekatnya digunakan untuk mencapai nilai guna yang lebih dengan mengacu pada ilmu psikologi dalam perencanaan dan perancangan kota, dengan kata lain ; dimensi manusia sangat penting sebagai pertimbangan dalam perancangan kota atau elemen kota agar mampu melayani kepentingan seseorang atau kelompok manusia (Shirvani 1986). Sehingga memberikan pengertian bahwa manusia tidak dapat dipisahkan dengan lingkungan fisiknya..

Sebagai manusia sosial manusia selalu berusaha berinteraksi dengan manusia lain. Dalam melakukan interaksi diperlukan sarana agar proses dapat berjalan dengan baik, dalam hal ini kondisi lingkungan sangat berpengaruh bagi kelancaran proses tersebut. Menurut Soekanto (1982) interaksi sosial adalah hubungan timbal balik antar satu individu dengan individu lain, individu dengan kelompok lain dan satu kelompok dengan kelompok lainnya. Perancangan kota merupakan bentuk kreasi manusia terhadap lingkungan spasial dan kelompok sosial yang mempunyai norma – norma, sehingga terbentuk manusia dan perilakunya dalam suatu *setting*.

Rapoport (1983) menyatakan bahwa individu atau kelompok individu memiliki privasi atau interaksi tergantung dengan siapa berkomunikasi, dalam kegiatan apa, kapan waktunya dan dimana tempatnya. Giffordt (1987) menyatakan bahwa interaksi juga dapat menggambarkan jarak antar pribadi. Jarak yang berbeda antar manusia yang dianggap menyenangkan dalam suatu interaksi individu, menurut Hall (1966) diklasifikasikan menjadi empat.

a. Jarak intim.

- Fase dekat ( 0 – 15 cm ), merupakan jarak kasih sayang dan perlindungan, pandangan tidak tajam dan vokal tidak lagi memegang peranan banyak dalam jarak ini.
- Fase jauh ( 15 – 45 cm ), merupakan jarak sentuhan , terjadi distorsi pandangan karena terlalu dekat, suara rendah dan bau tercium.

b. Jarak pribadi.

- Fase dekat (0,45 -0,75m) , merupakan jarak yang dominan karena berada dalam jangkauan pandangan distorsi, benda tiga dimensi maupun tekstur dapat dilihat dengan jelas. Pada jarak ini hubungan manusia mempengaruhi perasaannya.
- Fase jauh (0,75 – 1,20 m), jarak pandang terhadap benda dan manusia cukup baik, gerakan tangan terlihat dan suara dapat diketahui, jarak ini memadai untuk pembicaraan soal – soal pribadi.

c. Jarak sosial.

- Dekat ( 1,20 – 2,10 m), merupakan batas dimensi namun belum termasuk jarak sentuh., wajah seseorang dan suara normal dapat dikenali, Dominasi akan terjadi apabila terjadi salah satu anggota kelompok mempunyai posisi yang berbeda.
- Fase jauh ( 2,10 – 3,60 m ), merupakan jarak dimana seseorang dapat dilihat utuh tanpa banyak menggerakkan mata, bila seseorang memamerkan barang atau pakaian dapat terlihat jelas tetapi tidak terlalu detail. Pada fase ini merupakan jarak yang dekat untuk hubungan formal bisnis dan sosial.

d. Jarak publik.

- Fase dekat (3,60 – 7,5 m), merupakan jarak yang memadai untuk orang yang belum saling mengenal dan memerlukan suara yang keras untuk berbicara dengan seseorang.
- Fase jauh ( > 7,5 m ), merupakan jarak yang tepat antara seorang figur yang berkomunikasi dengan kelompoknya. Pada jarak ini suara normal dan ekspresi seseorang tidak dapat dilihat, sehingga memerlukan memerlukan pengeras suara atau penunjang lainnya untuk berbicara. Agar seseorang dapat dikenali penampilannya, dibutuhkan gerakan – gerakan untuk memperkuat ekspresi dan suara yang dikeluarkan tidak boleh terlalu cepat.

Berkaitan dengan kemampuan pandang seseorang, Spreiregen (1965) mengklasifikasikan sebagai berikut :

- Pada jarak 1, 20 m, merupakan jarak maksimum untuk dapat melihat manusia.
- Pada jarak 137 m, merupakan jarak maksimum untuk dapat membedakan aktivitas yang dilakukan.
- Pada jarak 24,5 m, merupakan jarak maksimum untuk dapat mengenali muka seseorang.
- Pada jarak 10,2 m, merupakan jarak maksimum untuk memahami ekspresi seseorang.
- Pada jarak 3,1 m, merupakan jarak jangkauan untuk melakukan percakapan.
- Pada jarak 0,8 m merupakan jarak untuk melakukan penelitian secara detail terhadap seseorang.

Didalam ruang terdapat elemen, dapat berupa elemen tetap (*fix*), tidak tetap (*non fix*) dan semi tetap (*semi fix*). Komponen - komponen ruang mempunyai karakter atau disebut atribut. Menurut Wieman (1982), bahwa komponen suatu *setting* (ruang dan kegiatannya) selalu mengakomodasi atribut tertentu, antara lain berupa :

- Indra perangsang; kualitas dan intensitas rangsangan yang dapat dirasakan oleh manusia.

- Kenyamanan, suatu keadaan lingkungan yang memberikan tingkat kepuasan pada antropometrik dan panca indra yang masih dalam jangkauan yang menyenangkan.
- Aktivitas, intensitas dari perilaku yang terus menerus berlangsung didalam suatu ruang
- Kesesakan, adalah situasi dimana seseorang atau kelompok orang sudah tidak mampu mempertahankan *personal space* - nya.
- Sosialitas, adalah tingkat kemampuan seseorang melakukan hubungan sosial pada suatu ruang. Orang dapat mengungkapkan dirinya dalam hubungan perilaku sosial, melalui jarak, perilaku non verbal, kontak mata, ekspresi muka dan lain sejenisnya.
- Privasi, adalah keadaan seseorang merasa tersembunyi dari orang atau kelompok lain.
- Kontrol, adalah pewujudan personalitas menciptakan teritori atau pembatasan ruang gerak.
- Aksesibilitas, kemudahan bergerak dalam menggunakan ruang yang berkaitan dengan sirkulasi / jalan dan visual. Menurut Jones (dalam Wijayanti, 2000), sirkulasi manusia dalam kaitannya dengan kemudahan dapat diartikan kelayakan lebar minimum 90 cm dan jarak tempuh tidak lebih 60 m. Namun harus memperhatikan kesulitan pejalan kaki, tidak berliku-liku dan tidak membahayakan.

- Visibilitas, sesuatu yang terlihat atau nampak jelas termasuk akses dan komponen yang ada. Visibilitas juga berkaitan dengan jarak yang menyangkut persepsi seseorang tentang ada tidaknya halangan untuk mencapai obyek yang dituju secara visual maupun jarak.
- Adaptabilitas, merupakan kemampuan suatu lingkungan untuk menampung perilaku yang berbeda dan belum ada sebelumnya.
- Makna; kemampuan suatu lingkungan menyajikan karakteristik fisik maupun non fisik yang dapat ditangkap oleh manusia.

Dimensi manusia sangat berperan dalam menentukan pola perilaku pada setting, baik dimensi yang terukur maupun tidak terukur. Pendekatan tersebut tidak lepas dari pendapat bahwa manusia merupakan misteri yang belum sepenuhnya dapat diungkapkan, namun indikator indikator perilaku yang nampak dapat digunakan sebagai pedoman empiris dalam perancangan ruang kota.

## **II.5. Lingkungan Terbangun**

Makhluk hidup secara naluriah akan membetuk lingkungannya, nampaknya hanya manusia yang mampu secara sadar melakukan proses untuk mengaktualisasikan wadah untuk keamanan dan kenyamanan kegiatannya. Lingkungan terbangun mencakup seluruh elemen yang diarsir pada permukaan bumi, terbentuk dari berbagai warna dan material sehingga mempunyai perbedaan derajat transparansi, soliditas, kekakuan, daya serap suara dan sinar, perbedaan tekstur dan lain-lain.

Pola dan kualitas suatu lingkungan terbangun dapat dimanipulasi atau direkayasa oleh manusia, sehingga membentuk wadah kegiatan yang mempunyai fungsi, nilai - nilai budaya, estetika dan etika. Perubahan pola dan kualitas lingkungan terbangun sangat tergantung dari kemampuan manusia, dikendalikan oleh tujuan dan motivasinya sehingga dapat terjadi perubahan pola dan kualitas lingkungan yang baru atau berbeda.

Dilihat dari sejarah perkembangan kota, perubahan yang terjadi dari waktu ke waktu sangat cepat. Besarnya pertumbuhan dan perkembangan penduduk kota merupakan faktor penyebab utama, karena adanya usaha atau tujuan manusia untuk meningkatkan taraf hidupnya. Sebagai contoh ; tanah yang semula berfungsi sebagai sawah produktif dalam sekejap menjadi area permukiman, rawa-rawa menjadi daerah industri dan lain-lain. Seluruh perubahan yang terjadi dilakukan oleh manusia, sehingga masih perlu dilakukan kajian tentang manusia dan lingkungannya.

### **2.5.1. Peranan Lingkungan Terbangun**

Banyak arsitek menggunakan model *stimulus - respon* sebagai dasar pemikiran dalam mengamati perilaku manusia, namun hanya digunakan mendukung *self image* dalam mengatasi perubahan struktur lingkungan terbangun agar dapat memadai perilaku pemakainya .

Pada dasarnya lingkungan terbangun sangat dipengaruhi oleh pola dan kemampuan perilaku fisik dan aktivitas mental manusia, sehingga mampu menangkap kesempatan yang dapat dimanfaatkan sesuai kompetensi dan kecenderungan yang dimiliki untuk suatu tujuan tertentu. Lingkungan

terbangun mudah dipaksa untuk berubah oleh norma - norma dari sekelompok manusia, derajat perubahan yang terjadi tergantung dari tingkat kebutuhan manusia untuk melakukan perubahan lingkungan fisiknya.

### **2.5.2. Konsep Kemampuan**

Menurut Gibson (1979), kemampuan baik material maupun non material yang dimiliki oleh makhluk hidup dalam kaitannya dengan kegiatan sehari - hari tergantung dari karakteristik yang dimiliki. Kemampuan dari suatu *setting* tercermin dari *lay out* yang dimiliki dan fasilitas penunjang yang dimiliki.

Kemampuan manusia baik secara individu maupun kelompok, sangat dipengaruhi oleh persepsi, kognisi dan kompetensi dalam kehidupan sehari-harinya. Kemampuan dari *setting* akan mencakup makna yang terbentuk oleh karakteristik, seperti penampilan, ukuran, bahan dan lain-lain. Dapat pula dikenal karena pembawaan yang telah dikenal oleh masyarakat umum, informasi tersebut akan membentuk makna dari suatu bagian dari kota. Kota Paris merupakan kota wisata, terkenal karena estetika dari bangunan kuno, menara Eiffel dan sebagai pusat mode.

Makna yang terbentuk sangat tergantung dari interpretasi yang dimiliki oleh seseorang, baik secara individu maupun secara kelompok. Daftar dari kemampuan suatu *setting* tidak pernah habis, tetapi secara umum kemampuan untuk suatu tujuan dapat didefinisikan. Suatu *setting* secara substansial mempunyai kemampuan untuk menunjang dan menaungi kegiatan manusia



didalamnya, disamping mampu untuk mengkomunikasikan makna yang terkandung.

Secara garis tingkat kemampuan suatu setting merupakan area potensial untuk kegiatan manusia dan merupakan cerminan dari estetika dan etika yang dimiliki. Tidak semua kemampuan dapat terungkap oleh manusia tergantung dari perhatian, motivasi, dan tingkat pengetahuan yang dimiliki. Efektivitas suatu setting, tergantung dari seberapa besar makna bagi kehidupannya (Gan, 1968).

Suatu *setting* dapat melakukan proses adaptasi, dapat pula disebut sebagai kemampuan berubahnya suatu lingkungan fisik. Perubahan tersebut dapat terjadi karena perubahan perilaku manusia, atau karena manusia menyesuaikan dengan kemampuan *setting* yang ada. Suatu permukiman baru dapat membentuk struktur sosial penghuninya, adaptasi ini kemungkinan berkaitan dengan adanya tekanan (*stress*) secara fisik maupun psikologis. Menurut Festinger (1960), apabila manusia mengalami *stress* dilingkungannya, mereka akan berusaha untuk bertahan atau keluar dari lingkungannya.

### **2.5.3. Konsep Kebiasaan**

Manusia selalu berusaha membiasakan dirinya dengan pola lingkungan fisiknya, dengan melihat dan memberikan perhatian pada beberapa elemen atau properti yang mampu memberikan makna khusus. Kemampuan lingkungan fisik berusaha untuk dimanfaatkan, sehingga terbiasa dengan *lay out* yang ada.

Berangkat dari hal diatas, tekanan yang diderita dapat dihilangkan atau tidak lagi mengganggu kehidupannya.

Kebiasaan manusia terhadap lingkungan fisiknya, dimulai dengan menyukai terhadap hal - hal yang disukai maupun yang tidak disukai sebelumnya. Tidak hanya oleh fungsi properti yang dimilikinya, namun juga terhadap estetika. Menara Eiffel di Paris, semula dibangun untuk menunjang keindahan kota namun sekarang telah berkembang menjadi simbol kota.

#### **2.5.4. Konsep Kompetensi**

Manusia dalam melakukan sosialisasi terhadap lingkungannya baik fisik maupun non fisik merupakan bentuk ungkapan suatu kompetensi, karena apa yang dilihat dan dipelajari merupakan bentuk ungkapan dari kemampuan lingkungannya. Menurut Lawton (1977), kompetensi mencakup berbagai atribut yang dimiliki berasal dari kemampuan persepsi dan kognisi manusia sehingga seseorang mampu melakukan tindakan (*action*). Dimungkinkan adanya perbedaan kemampuan sekelompok orang mengenali dan mengembangkan lingkungannya dibandingkan dengan yang lain, karena baik kelompok maupun individu mempunyai tingkat kompetensi berbeda. Goffman (1961) membuat hipotesis, bahwa tingkat kompetensi manusia menjadi rendah apabila telah terpenuhi tingkat kebutuhannya. Semakin besar kompetensi seseorang semakin besar kebebasan perilaku seseorang yang berada dalam suatu lingkungan terbangun. Bagi *urban designer* tingkat kompetensi manusia,

apakah orang tertantang dengan lingkungannya atau mampukah perancang membentuk lingkungan yang nyaman secara psikologis dan sosiologis.

#### **2. 5.5. Konsep Kecenderungan**

Suatu lingkungan apabila tidak mempunyai kemampuan, maka tidak mempunyai kecenderungan untuk tumbuh. Perilaku manusia baik mental maupun psikologis, akan berperan dalam perkembangan lingkungan setara dengan perhatian dan kebiasaan manusia terhadap kemampuan yang dimiliki. Perhatian manusia terhadap sesuatu merupakan fungsi dari skemata, motivasi, keinginan yang dimiliki serta konsekuensi pemahaman terhadap lingkungannya.

Kecendrungan seseorang terhadap pola perilaku dan penampilan estetika lingkungannya dipengaruhi oleh tingkat partisipasinya.

Kadangkala perancang kota melakukan *over estimate* terhadap karyanya karena kecenderungan yang dimiliki *owner* tidak terprediksikan, salah satunya adalah kenyamanan seseorang didapat karena adanya kesempatan memanfaatkan kemungkinan-kemungkinan yang terdapat dilingkungannya.

#### **II.6. LANDASAN TEORI.**

Ruang jalan merupakan ruang publik yang dinamis, sebagai institusi dan elemen perkotaan yang berkaitan dengan bentuk dan fungsi (Zand, 1999). Pengaruh jalan sebagai elemen perkotaan, secara garis besar mencakup dua hal, pertama ; membentuk pola, kedua ; sebagai infrastruktur dan katalisator perkembangan bagi lingkungan sekitarnya sehingga memberikan kesempatan untuk membentuk *land use* dan konfigurasi bangunan dan *open space*. Sebagai ruang publik yang dinamis, aktivitas

yang berlangsung di jalan mempunyai daya tarik untuk membentuk aktivitas - aktivitas baru dengan memanfaatkan atribut yang dimiliki ruang jalan. Aktivitas perdagangan merupakan aktivitas yang paling rawan untuk tumbuh di ruang jalan atau bangunan dikiri kanan jalan tersebut.

Fungsi bangunan dan ruang terbuka disekitarnya membentuk hubungan dengan ruang jalan, solid tidaknya hubungan tergantung dari sifat kegiatan dan tujuan manusia sebagai pelaku kegiatan. Manusia, lingkungan fisik dan kegiatan membentuk sistem yang memerlukan wadah. Menurut Lang (1996), fungsi dibentuk oleh perilaku *setting* dan manusia yang menggunakannya. Fungsi dari suatu *setting* bisa berbentuk nyata dan bisa terselubung. Fungsi nyata merupakan fungsi yang nampak melekat pada suatu tempat, sedang fungsi laten terbentuk karena sifat kegiatan yang berlangsung dan mungkin terbentuk karena tuntutan psikologis. Fungsi laten yang terbentuk pada satu ruang, kadang mampu membentuk atau merubah bentuk ruang dan aktivitasnya.

Perumahan sebagai fasilitas tempat tinggal dan terletak ditepi jalan mempunyai kedekatan jarak dan hubungan dengan ruang jalan sebagai ruang publik, menjadikan perumahan tersebut mempunyai nilai lebih baik secara fungsional, kualitas maupun nilai ekonomis. Perumahan ditepi jalan mempunyai kesempatan untuk tumbuhnya aktivitas dan fungsi baru dengan memanfaatkan fungsi dan kativitas yang berlangsung di ruang jalan, salah satunya dengan memanfaatkan rumah sebagai tempat berdagang. Rumah yang semula sebagai tempat tinggal, difungsikan sebagai bangunan komersial. Besar kecilnya perubahan dikendalikan oleh motivasi penghuni untuk melakukan kegiatan perdagangan di rumahnya, dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya.

Manusia dalam bereaksi dengan lingkungannya, dipengaruhi oleh pengalaman yang terjadi dalam kehidupan sehari-harinya seperti berada ditempat kerja, berekreasi, berumah tangga, melakukan aktivitas perdagangan dan lain-lain. Pengalaman manusia membentuk peta mental lingkungannya yang berpengaruh terhadap perilaku yang dimilikinya.

Aktivitas perdagangan yang berlangsung di perumahan yang terletak ditepi jalan menjadikan adanya penetraisi kegiatan publik di perumahan, membentuk kesatuan kegiatan yang berlangsung di properti jalan dan perumahan. Ruang jalan menjadi arena interaksi antara aspek ruang, sosial dan aspek ekonomi sehingga akan menjadikan kekuatan berlangsungnya dinamika ruang. Apabila terjadi kepentingan ekonomi lebih besar dari pada kepentingan umum, maka pranata yang dibuat oleh pemerintah tidak mampu mengatur perkembangan atau pertumbuhan yang terjadi. Informasi yang dimiliki konsumen atau calon konsumen di area perdagangan merupakan *driving force* untuk melakukan transaksi perdagangan, sehingga diperlukan kedekatan hubungan dan jarak antara ruang perdagangan dengan ruang jalan. Kejadian ini oleh Gosling (1968), dikatakan sebagai *urban design as private display* dimana *urban place* terbangun oleh tujuan dan keinginan dari sektor non formal.

Ruang sebagai wadah dan aktivitas kegiatan manusia didalamnya, keduanya saling berinteraksi dan beradaptasi dalam usahanya untuk memenuhi kepuasan kebutuhan manusia yang selalu berkembang. Sehingga oleh Rapoport (1982) dikatakan, bahwa kota atau elemen kota tidak akan berhenti berubah selama kebutuhan manusia mengalami perubahan. Ruang mencakup fisik, administrasi dan atribut sosial. Sedang

bahwa kota atau elemen kota tidak akan berhenti berubah selama kebutuhan manusia mengalami perubahan. Ruang mencakup fisik, administrasi dan atribut sosial. Sedangkan perilaku manusia berkaitan dengan apa yang dilakukan oleh manusia, termasuk berfikir, merasakan, berbicara dan pergerakannya.

Dilihat dari aspek sosial ekonomi dan psikologi, manusia dalam melakukan kegiatan perdagangan mempunyai perilaku tertentu. Dengan mengetahui dan memahami aksi yang dilakukan oleh penghuni perumahan, maka akan diketahui latar belakang kegiatan manusia dalam memenuhi kebutuhan dan keinginannya dengan melakukan kegiatan perdagangan. Manusia dan lingkungan fisiknya selalu mengalami interaksi, mengalami proses adaptasi baik secara terencana maupun tak terencana untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Sehingga dapat dikatakan bahwa pembangunan atau perubahan bentuk (*redevelopment*) terjadi karena adanya fungsi sekunder suatu *space* atau *place*, karena didalamnya terkandung fungsi nyata dan fungsi laten. (Lang, 1994).

## **II.7. Pertanyaan Penelitian**

Dari landasan teori tersebut diatas, terdapat hal – hal yang perlu diteliti untuk diketahui lebih lanjut antara lain :

- Apa yang melatar belakangi terjadinya perubahan ruang permukiman di tepi jalan menjadi ruang perdagangan ?
- Bagaimana ruang publik tumbuh di perumahan yang terletak di tepi jalan, sehingga penghuni memanfaatkan kesempatan tumbuh yang dimiliki perumahan untuk tempat kegiatan perdagangan ?

- Bagaimana pelaku kegiatan perdagangan berinteraksi dengan lingkungannya, sehingga mereka mempunyai tujuan membangun ruang publik - perdagangan di tempat tinggalnya ?

### III. METODE PENELITIAN

#### 1. Pendekatan

Pada dasarnya penelitian adalah pengorganisasian konsep - konsep yang diterapkan pada kondisi dan situasi tertentu, karenanya diperlukan kecakapan-kecakapan ilmiah untuk menyempurnakan atau menambahi konsep atau hipotesis awal. Penelitian ilmiah tidak sekedar mengembangkan kecakapan - kecakapan teknis belaka, tetapi memiliki suatu tujuan dan sasaran tertentu dengan menghadirkan prosedur - prosedur didalam suatu konteks yang dipilih secara strategis dan layak. Disamping itu penelitian juga harus memberikan manfaat - manfaat secara relatif dan memberikan kegunaan ilmiah (A. Black, 1992 ).

Dalam hal ini, penelitian yang dilakukan mempunyai tujuan untuk menemukan *side effects* dari ruang publik jalan utama lingkungan permukiman sehingga tumbuh kegiatan perdagangan di perumahan yang terletak di sisi-sisinya, sasaran penelitian adalah ruang publik - perdagangan dan perilaku para pelaku kegiatan perdagangan tersebut. Sebagai model atau kasus dari penelitian adalah ruang publik - perdagangan di perumahan pada jalan utama lingkungan permukiman Banyumanik, semula perumahan hanya berfungsi sebagai tempat tinggal namun dalam perkembangannya berubah atau bertambah fungsi sebagai tempat untuk berdagang.

Penelitian ini bersifat fenomenologi dengan melakukan eksplorasi kualitatif dengan menggambarkan obyek penelitian sebagaimana adanya, menggunakan pendekatan bidang arsitektur lingkungan dan perilaku . Metode pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan pemetaan *setting* atau *place centered mapping*, observasi dan wawancara terhadap penghuninya. Pemetaan dilakukan dengan melihat jejak (*trace*)



aktivitas pada masa lalu dan yang ada sekarang, digunakan untuk mempertajam terhadap permasalahan penelitian. Sedangkan observasi dan wawancara difokuskan pada topik yang akan dianalisis lebih jauh, sehingga didapatkan faktor-faktor yang mempengaruhi terjadinya aksi para penghuni melakukan pembangunan ruang publik - perdagangan sehingga merubah fungsi rumahnya menjadi bangunan komersial.

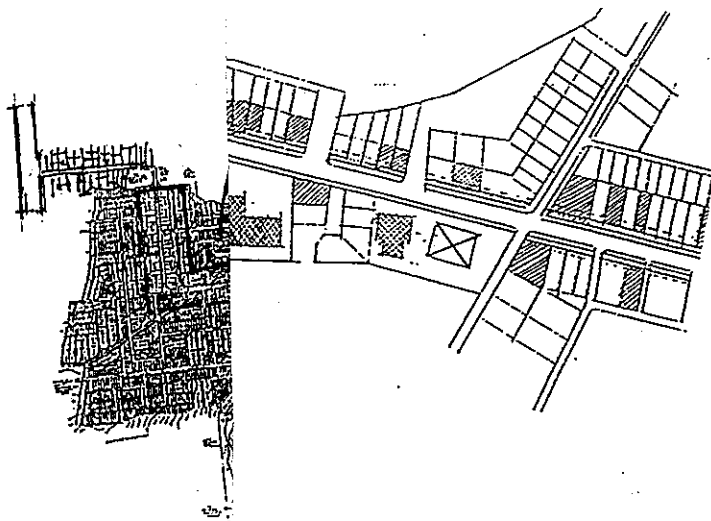
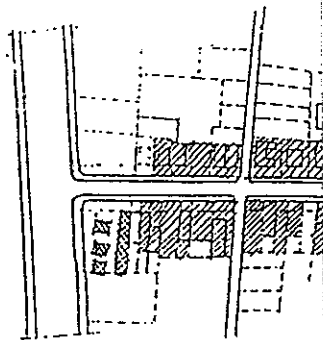
### **III.2. Lokasi Penelitian**

Lokasi penelitian yang dipilih adalah perumahan yan terletak di jalan masuk dan jalan distribusi utama dari kota lingkungan permukiman Banyumanik Semarang, yaitu ; Jalan Sukun dan Jalan Setiabudi. Lokasi ini dipilih karena berfungsi sebagai jalur kolektor utama lingkungan permukiman, lebih dari 50 % bangunan perumahan yang ada telah berubah fungsi menjadi bagunan komersial semenjak dibangunnya Perum Perumnas pada tahun 1980. Properti yang dipilih adalah tempat yang digunakan untuk aktivitas perdagangan semula merupakan perumahan, diperkirakan memiliki hal-hal yang spesifik sehingga terjadi perubahan atau penambahan fungsi bangunan perumahan sebagian atau seluruhnya untuk mewadahi kegiatan perdagangan.

### **III.3. Penentuan *Setting* dan Responden**

Dalam penentuan responden dipilih sesuai dengan kriteria yang berkaitan dengan kegiatan perdagangan yang berlangsung pada lokasi penelitian, antara lain :

- Sesuai RDTRK Kota Semarang Tahun 1988 – 2003, lingkungan permukiman Banyumanik sebagai pusat dari BWK VII.
- Perumahan memiliki ruang publik akibat adanya penetrasi kegiatan dari ruang jalan.



Keterangan :



Lok

**VG JALAN UTAMA LINGKUNGAN**  
**ERMUKIMAN BANYUMANIK**

- Ruang publik - perdagangan pada kelompok bangunan perumahan yang telah merubah fungsi bangunan menjadi bangunan komersial.
- Ruang jalan berfungsi sebagai katalik dan penunjang berlangsungnya kegiatan perdagangan di lingkungan tersebut.

Responden yang diharapkan dapat memberikan informasi adalah kelompok penghuni atau pedagang yang melakukan aktivitas perdagangan di perumahan yang terletak di tepi jalan. Responden yang dipilih adalah para penghuni bangunan komersial, orang dewasa yang telah melakukan interaksi dengan lingkungannya dalam melakukan kegiatan perdagangan. Topik dari observasi dan wawancara akan berkaitan dengan hal – hal yang berkaitan dengan fungsi rumah, halaman dan ruang jalan sebagai tempat potensial untuk melakukan aktivitas berdagang. Responden yang dipilih secara *purposive*, diambil untuk dijadikan sumber informasi yang diperlukan. Jawaban yang diperoleh diharapkan mampu memberikan informasi mengenai situasi, maksud dan *sequence* kegiatan perdagangan dan mampu menggambarkan masalah penelitian yang dapat dianalisis.

#### III.4. Bahan dan Alat Penelitian

Dalam penelitian ini, topik dari penelitian adalah *setting* ruang publik - perdagangan yang digunakan untuk aktivitas perdagangan sebagai *side effects* dari lingkungan permukiman yang telah mengalami adaptasi. Data yang diperlukan adalah data fisik *setting*, spasial, jenis kegiatan, komponen dan properti serta integrasi dan konflik yang terjadi. Secara garis besar terdapat tiga komponen utama yang menjadi obyek penelitian, yaitu :

- *Setting* fisik atau tempat

- *Kegiatan* yang dilakukan oleh konsumen untuk membeli/melihat dagangan yang disajikan
- *Atribut* yang muncul akibat adanya interaksi antara *setting* dengan pelaku kegiatan.

Menurut Harjadi (1995), ketiga komponen tersebut dapat digunakan untuk meneliti kejadian atau peristiwa, tindakan-tindakan tertentu, rangkaian kegiatan, tujuan, makna tempat dan perilaku serta pengalaman yang dirasakan.

Alat yang digunakan untuk pengumpulan data adalah peta yang digunakan sebagai dasar untuk melakukan *place centered mapping*, disamping digunakan daftar pertanyaan sebagai bahan acuan wawancara yang dilakukan secara tidak terstruktur. Alat bantu yang digunakan untuk kegiatan penelitian berupa :

- Peta *site plan* lingkungan permukiman Banyumanik
- Alat perekam berupa foto dan alat tulis

Bahan dan alat penelitian yang digunakan, merupakan landasan untuk dapat merekam fenomena lapangan.

### **III.5. Langkah Penelitian**

Langkah langkah penelitian yang akan dilakukan sesuai dengan permasalahan yang ada, antara lain :

#### **a. Tahap persiapan**

Pada tahap ini akan dilakukan :

- 1). Observasi lapangan
- 2). Pengumpulan data sekunder
- 3). Menyusun kuesioner

- 4). Pembuatan sketsa lingkungan fisik dan fenomena aktivitas dengan menggunakan foto.
- 5). Melakukan wawancara umum untuk mengambil responden yang representatif
- 6). Melakukan *try - out* untuk mengetahui validitas kuesioner.

b. Tahap Pelaksanaan

- 1). Tahap observasi lapangan dengan menggunakan pemetaan (*place centered mapping*) yang dapat menggambarkan jejak kegiatan saat ini dan sebelumnya.
- 2). Melakukan wawancara secara tidak terstruktur pada responden-responden yang dianggap mewakili, dilakukan dengan mendatangi satu per satu dengan topik *side effects* dari perumahan ditepi jalan.
- 3). Dilakukan strukturisasi data menurut kelompok dan kategori masing-masing
- 4). Melakukan analisis dan interpretasi data
- 5). Melakukan pembahasan
- 6). Menarik kesimpulan dan membuat saran

### III.6. Rancangan Kegiatan Penelitian

#### 3.6.1. Variabel Penelitian

Menurut Arikunto (1989), variabel penelitian merupakan obyek penelitian atau menjadi titik perhatian dari suatu penelitian. Terdapat dua jenis variabel, yaitu variabel yang mempengaruhi disebut variabel bebas (*independent variable*) dan variabel akibat yang disebut variabel terikat (*dependent variable*).

Dalam penelitian ini, interaksi pelaku kegiatan perdagangan dengan *setting* fisiknya merupakan variabel bebas dan *setting* merupakan variabel ruang perdagangan sebagai variabel terikat.

### 3.6.2. Definisi Konsep

Definisi konsep menurut Margenau (1950), merupakan definisi yang mempunyai kegunaan ilmiah sebagaimana tujuan penelitian. Definisi konsep yang perlu dikemukakan adalah ;

1. *Setting* adalah penggal jalan utama lingkungan permukiman Banyumanik, bangunan yang terletak dikiri kanannya mempunyai hubungan langsung dengan ruang jalan sebagai pusat orientasi.
2. Properti ruang publik - perdagangan, adalah ruang publik (termasuk tempat berdagang) di perumahan yang terletak di kiri kanan jalan utama lingkungan permukiman Banyumanik.
3. Pelaku kegiatan adalah penghuni atau pengguna ruang publik - perdagangan yang memanfaatkan ruang tinggalnya untuk berdagang, berada di tempat berdagang yang semula terbangun sebagai bangunan perumahan.
4. Interaksi pelaku kegiatan perdagangan adalah kontak pandang, kontak suara dan kontak fisik yang dilakukan antara pelaku kegiatan perdagangan dengan lingkungan fisik maupun abstrak.

### 3.6.3. Definisi Operasional

Definisi operasional pada dasarnya melekatkan arti pada suatu variabel dengan cara menetapkan kegiatan-kegiatan atau tindakan – tindakan yang perlu untuk mengukur variabel (Kerlinger, 1993). Definisi operasional dalam penelitian ini adalah :

1. *Setting* adalah lingkungan dan komponennya yang akan diukur terhadap kondisi fisik dan kondisi spasial. Kondisi ruang fisik akan dilihat dari luas, jarak bangunan terhadap sempadan jalan dan kondisi konstruksinya.
2. Ruang spasial dilihat dari kondisi ruang yang digunakan untuk menunjang kegiatan perdagangan, kondisi sekitar yang berpengaruh terhadap kegiatan perdagangan seperti ruang jalan, trotoir dan lain-lain serta kenyamanan ruang meliputi aksesibilitas, ketersediaan wadah, kesesuaian dengan kegiatan dan antropometrik.
3. Interaksi penghuni dengan lingkungan, akan dilihat dari jenis dan sifat kegiatan, waktu kegiatan dan cara pandang terhadap lingkungannya.

#### 3.6.4. Matrik Operasional Penelitian

Operasional penelitian penelitian akan melakukan penelitian terhadap indikator indikator yang terdapat pada variabel bebas dan terikat sebagaimana tabel berikut :

##### a. Variabel bebas

Tabel - 1 : Variabel bebas

Indikator	Unsur yang diamati	Sumber Informasi	Alat
Jenis Kegiatan	- Macam kegiatan - Sifat kegiatan	- responden - pengamatan lapangan	- daftar pertanyaan - foto
Perilaku	- respon penghuni terhadap lingkungannya - tingkah laku penghuni bangunan komersial	- responden - pengamatan lapangan	- daftar pertanyaan - fotografi

b. Variabel Terikat

Tabel 2 : Variabel terikat

Indikator	Aspek yang diamati	Metoda	Alat
Fisik	<ul style="list-style-type: none"><li>- Fungsi setting</li><li>- Kondisi setting</li><li>- Kondisi konstruksi</li><li>- Petanda dagangan</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Sketsa/ catatan</li><li>- Fotografi</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Alat tulis /gambar</li><li>- Kamera</li></ul>
Spasial	<ul style="list-style-type: none"><li>- Luasan ruang</li><li>- Jarak bangunan</li><li>- Orimntasi ruang</li><li>- Hubungan ruang</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Sketsa / catatan</li><li>- fotografi</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Alat tulis /gambar</li><li>- Kamera</li></ul>
Aktivitas	<ul style="list-style-type: none"><li>- Atribusi kegiatan</li><li>- Aksi penghuni</li><li>- Visibilitas</li><li>- Ketersediaan wadah</li><li>- Kesesuaian dengan kegiatan</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Wawancara</li><li>- Pengamatan</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Daftar pertanyaan</li></ul>

### III.7. Metode Pengumpulan Data

Dalam rangka pengumpulan data, dilakukan dengan menggunakan pendekatan femomenologi untuk mengetahui situasi *setting* ruang fisik, aktivitas yang sedang berlangsung serta alasan yang melatar belakangi. Dilakukan dengan melakukan wawancara secara tidak terstruktur dengan penghuni bangunan komersial serta observasi melalui pemetaan perilaku. Dalam melakukan observasi dibantu dengan menggunakan kamera untuk mendapatkan data deskripsi yang rinci dan terpercaya, dilakukan dengan teknik deskripsi dan ekplanasi serta pangamatan karakteristik perilaku dengan menggunakan metoda observasi terfokus mengenai topik tertentu.

Karakteristik ruang spasial dilakukan dengan *place centered mapping*, dengan melakukan pengamatan lapangan dengan menggunakan peta dan foto kondisi lapangan. Menurut Harjadi (1995), pemetaan perilaku dilakukan dengan menggunakan peta sehingga dapat diidentifisir frekuensi dan jenis perilaku serta menunjukkan kaitan antara perilaku dengan ruang spasial yang terbangun.



Aplikasi metoda ini secara mendasar untuk mengetahui perilaku individu sebagai informasi fenomena dilokasi penelitian.

Prosedur yang akan dilakukan, yaitu :

- a. Pembuatan sketsa dasar ruang spasial yang akan digunakan untuk survey jejak kegiatan (*Obseving Physical Traces*)
- b. Membuat definisi perilaku yang akan diobservasi, dihitung dan didiskripsikan dan ditabulasikan.
- c. Waktu yang akan digunakan untuk penelitian adalah setiap saat sesuai dengan waktu yang diberikan oleh responden.

## **8. Analisis**

Pada tahap analisis, data yang diperoleh melalui wawancara verbal ditransformasikan dalam bentuk isi dan pesan komunikasi dengan menggunakan analisa deskriptif dan eksplorasi.

Analisis dengan pendekatan analisis isi (*content analysis*) merupakan analisis untuk mencari kecenderungan tertentu dari berbagai peristiwa yang terjadi dalam kurun waktu tertentu (Haryadi, 1995). Kecenderungan yang diperoleh melalui analisis *setting* yang dipilih, kegiatan yang dilakukan, intensitas kegiatan dan alasan pemilihan *setting* sebagai tempat aktivitas, sehingga dapat diperoleh pemahaman tentang fungsi laten dan manifes dari *setting* yang diteliti.

Analisis ditujukan untuk mengetahui hubungan antar ruang publik - perdagangan dengan perilaku manusia, sehingga didapat pemahaman – pemahaman yang berkaitan dengan atribusi yang diperlukan oleh elemen lingkungan maupun pelaku kegiatan.

Kegiatan analisis akan dibantu dengan menggunakan tabel, foto dan catatan-catatan untuk membantu mendefinisikan situasi yang terjadi dilingkungan.

### **III.9. Pembahasan dan Hasil Penelitian**

Pembahasan lebih ditujukan untuk menguraikan fenomena – fenomena lapangan, dikaitkan dengan rumusan – rumusan kualitatif yang dimiliki oleh pakar-pakar di bidang ilmu perilaku maupun bidang pengetahuan lain yang terkait. Tujuan dari pembahasan adalah untuk menguraikan temuan-temuan penelitian baik dalam bentuk rumusan yang bersifat kuantitatif maupun kualitatif.

Sasaran dari pembahasan adalah hubungan (*links*) dan elemen – elemen *setting* atau properti yaitu ruang publik - perdagangan sebagai tempat pelaku kegiatan melakukan aktivitasnya, masing-masing memerlukan atribut agar kegiatan perdagangan dapat berlangsung. Fungsi dari properti dan karakteristik aktivitas perdagangan mempunyai peranan penting, keduanya memiliki fungsi dan aktivitas laten yang mempunyai kekuatan untuk merubah (*power to changes*) lingkungan fisik maupun non fisik.

Hasil pembahasan akan berbentuk pemahaman induktif dari teori teori yang diacu dengan mengkaitkan properti dan atribut dari *setting* yang diteliti, sehingga dapat dimanfaatkan untuk pengembangan ilmu perilaku dan masukan bagi perancang kota/ lingkungan maupun penentu kebijakan.

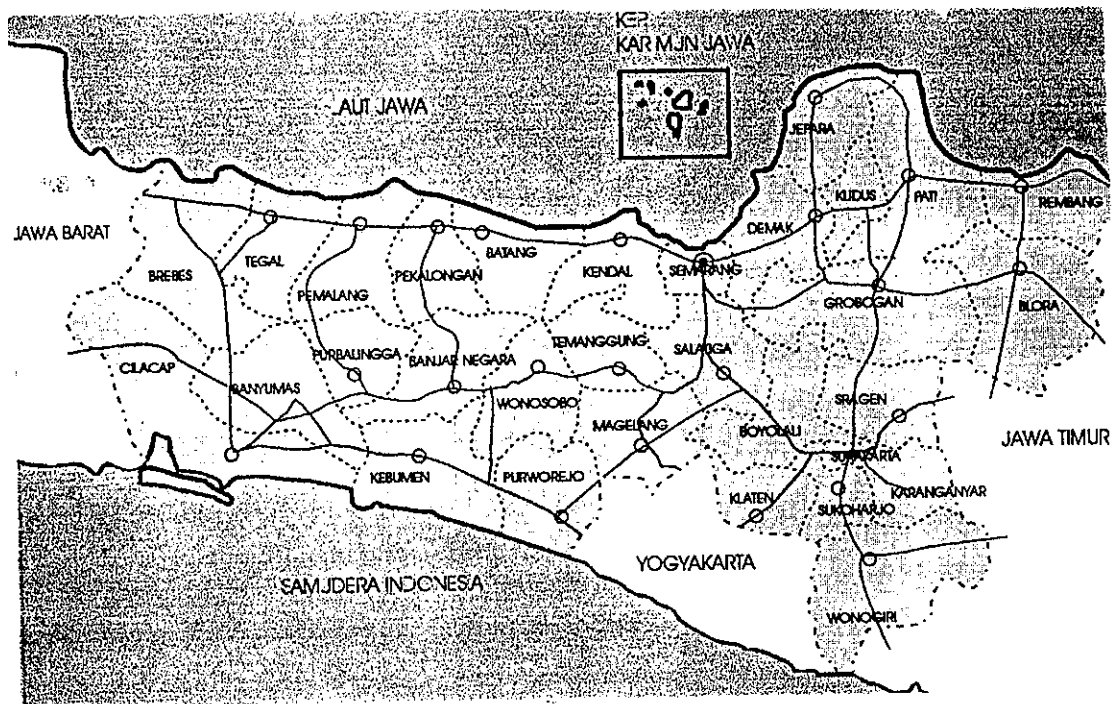
## IV. DESKRIPSI LOKASI PENELITIAN

### 1. Gambaran Umum Kota Semarang

#### 1.1. Kedudukan Kota Semarang

Kota Semarang sebagai ibukota Propinsi Jawa Tengah, berada di  $108^{\circ}$  lintang timur dan  $7^{\circ}$  bujur selatan. Kota Semarang secara geografis berada di daerah pantai utara, dibagian tengah antara perbatasan Jawa Tengah - Jawa Timur dan perbatasan Jawa Tengah-Jawa Barat. Sebagai kota terbesar di Jawa Tengah, Kota Semarang menjadi pusat pertumbuhan dan pusat pemenuhan kebutuhan bagi kota atau daerah sekitarnya. Dalam strategi pembangunan nasional, menurut NUDS (*National Urban Development Strategy*) Kota Semarang disamping sebagai ibukota propinsi juga sebagai kota pusat pembangunan dalam skala nasional.

Gambar IV - 1 : Peta provinsi Jawa Tengah



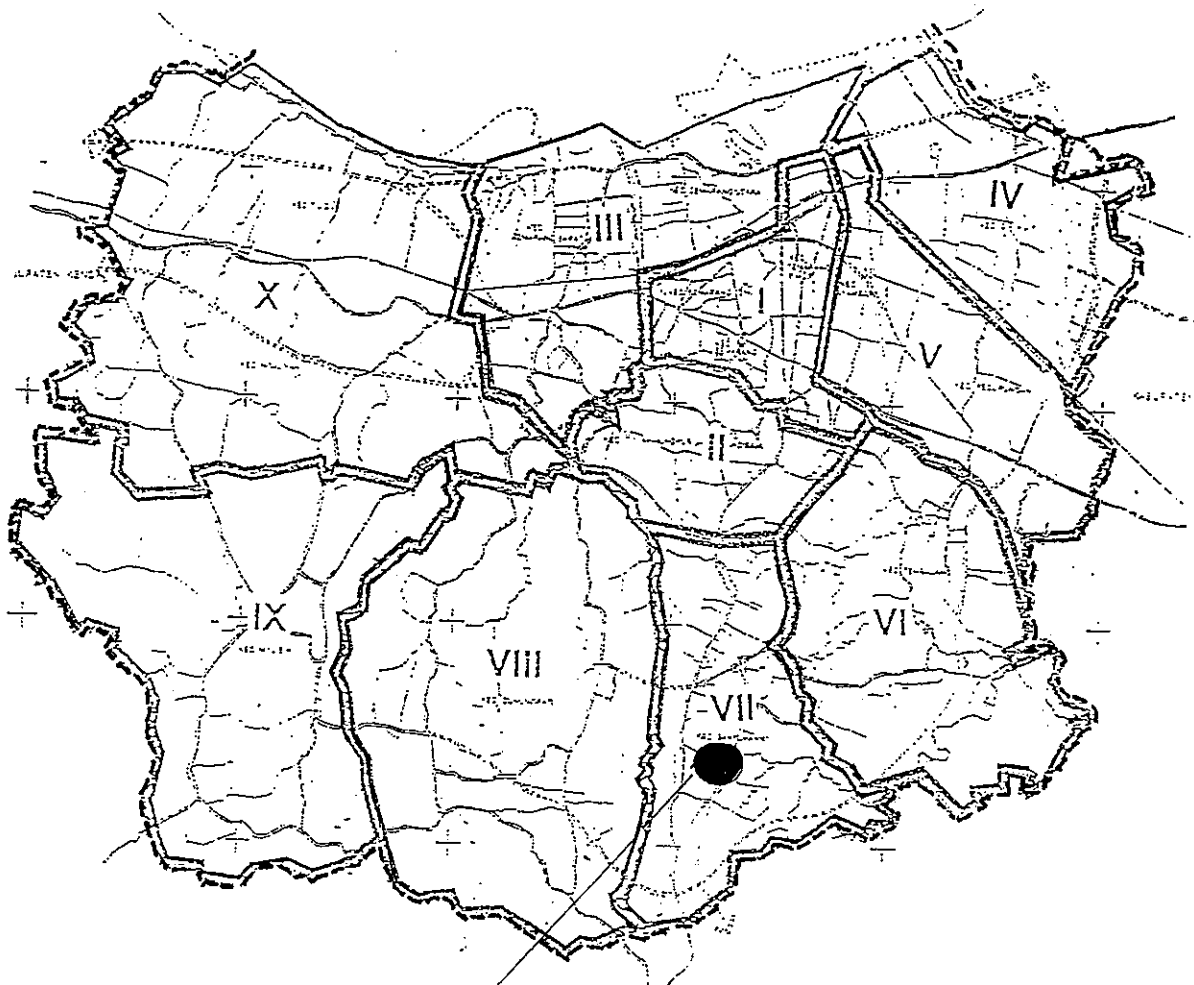
Dalam sistem perkotaan regional, kedudukan Kota Semarang berfungsi sebagai pusat kegiatan regional memiliki pertumbuhan lebih besar dibandingkan dengan kota disekitarnya. Potensi dari kota dalam konteks regional, antara lain sebagai; pintu gerbang ke kawasan nasional dan mempunyai potensi untuk mendorong perkembangan kota - kota disekitarnya. Pusat jasa pemerintahan dan perdagangan, pusat jasa keuangan dan perbankan bagi wilayahnya, pusat simpul transportasi darat, laut maupun udara, pusat kolektor dan distributor produk-produk sumber daya alam dan industri.

Kota Semarang mempunyai infrastruktur yang cukup baik, mampu mendukung berbagai kegiatan perkotaan seperti; pemerintahan, permukiman, industri, perdagangan dan lain-lainnya. Kondisi ini sangat mendukung peran kota Semarang sebagai penggerak kegiatan ekonomi, sosial budaya, politik dan pertahanan keamanan regional.

#### **4.1.2. Rencana Pembangunan Wilayah Kota**

Dalam strategi pembangunan kota, Kota Semarang dibagi dalam 10 Bagian Wilayah Kota (BWK) sebagai dasar untuk pelaksanaan program-program kegiatan pembangunan yang terencana. Tujuan dari pembagian wilayah kota tersebut, antara lain untuk meningkatkan peranan pelayanan masing - masing ruang kota dan mampu berfungsi sebagai wadah kegiatan dalam satu sistem pembangunan kota yang komprehensif. Dengan memberikan kejelasan pemanfaatan ruang, pengaturan dan mengarahkan pembangunan, diharapkan dapat menciptakan ruang kota yang berkualitas dan dapat mengurangi serta menanggulangi dampak negatif yang timbul akibat pembangunan.

## KOTA - SEMARANG



LINGKUNGAN  
PERMUKIMAN  
BANYUMANIK

Keterangan :

- |               |                    |
|---------------|--------------------|
| I - BWK I     | VI - BWK VI        |
| II - BWK II   | VII - BWK VII VIII |
| III - BWK III | VIII - BWK         |
| IV - BWK IV   | IX - BWK IX        |
| V - BWK V     | X - BWK X          |

PETA :

**LOKASI**  
**LINGKUNGAN PERMUKIMAN**  
**BANYUMANIK**

Lingkungan permukiman Banyumanik terletak dan sebagai pusat pertumbuhan dari Sub.2. BWK VII Rencana Detail Tata Ruang Kota (RDTRK) Tahun 1998 - 2003, merupakan kawasan pengembangan dan pemekaran kota dengan fungsi utama sebagai kawasan permukiman kota serta mempunyai fungsi khusus sebagai kawasan militer, lahan konservasi, pendidikan dan terminal transportasi lalu lintas dari arah selatan. Lingkungan tersebut dapat dikategorikan sebagai suatu distrik permukiman yang terletak pada daerah pinggiran, karena adanya hal-hal sebagai berikut :

- Adanya kesamaan proses pembangunan perumahan di daerah perkotaan yang dilakukan secara komunal.
- Area perkembangan lingkungan merupakan area terpengaruh langsung oleh pola jaringan jalan yang memfasilitasi kompleks perumahan, baik yang dibangun oleh pemerintah maupun swasta.
- Area permukiman yang tumbuh berdampingan langsung dengan kompleks perumahan Banyumanik menjadi bagian yang monolit dari lingkungan tersebut.

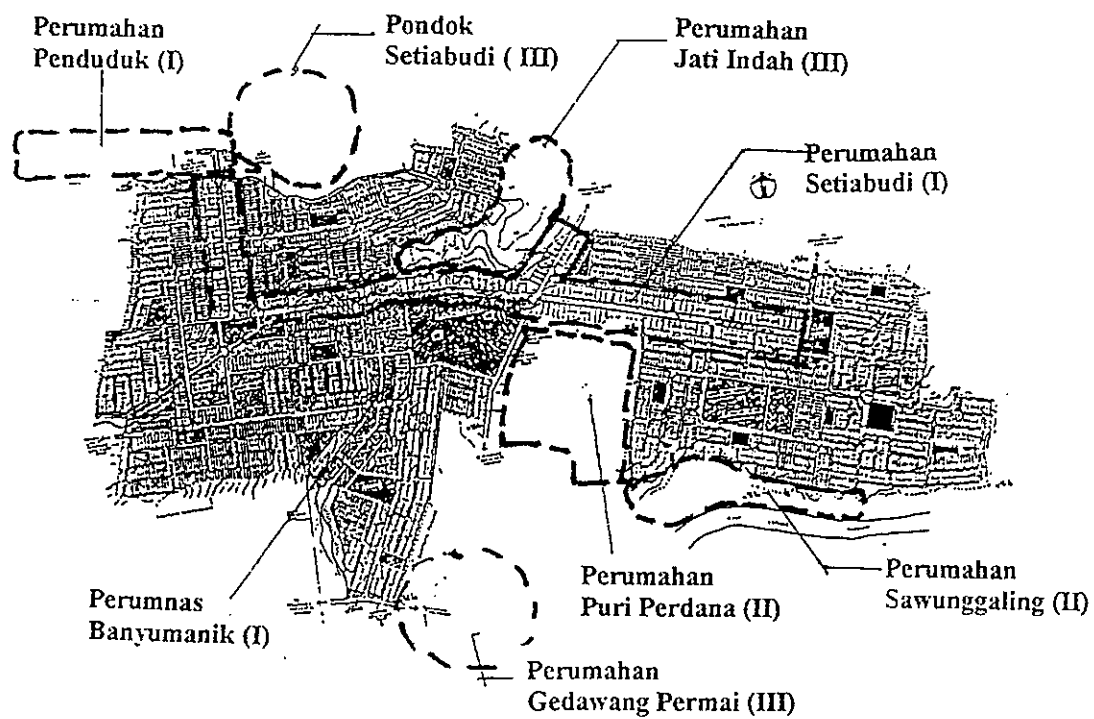
Lingkungan permukiman Banyumanik terdapat di wilayah perbatasan Kelurahan Srandol Wetan, Banyumanik, Gedawang dan Pedalangan.

## **IV.2. Lingkungan Permukiman Banyumanik**

### **4.2.1. Tahapan Pembangunan**

Terbangunnya lingkungan permukiman Banyumanik secara garis besar dibedakan atas tiga cara, yaitu pembangunan oleh pemerintah, swasta dan masyarakat. Mulai tahun 1979 sampai dengan tahun 1981 Perum Perumas Cabang

V yang merupakan badan usaha milik Pemerintah, membangun kompleks perumahan sebanyak 5.000 unit rumah yang dilengkapi dengan fasilitas sosial dan fasilitas umum dan secara simultan sektor swasta sampai saat ini telah membangun perumahan sebanyak kurang lebih 1.200 unit rumah.



Gambar IV - 3. Tahapan pembangunan lingkungan perumahan Banyumanik

Perumahan Banyumanik yang dibangun oleh pemerintah melalui Perum Perumas Cabang V, merupakan embrio bagi perkembangan lingkungan sekitar atau berperan sebagai katalisator perkembangan lingkungan sekitarnya. Pembangunan perumahan yang dilakukan oleh swasta, memanfaatkan prasarana dan intensitas

kegiatan dari Perumnas Banyumanik, pola perumahan yang dibangun secara fisik membentuk koordinasi (*coordinate plan*) dengan pola lingkungan Perumnas Banyumanik.

Secara sederhana, lingkungan pemukiman Banyumanik berdasarkan tahapan pembangunannya dapat dikatakan sebagai lingkungan permukiman..

Pembangunan perumahan yang dilakukan oleh swasta, menjadikan lingkungan permukiman Banyumanik secara fisik menjadi semakin luas dan kegiatan sosial ekonomi semakin meningkat. Sedangkan pembangunan yang dilakukan oleh masyarakat bersifat sporadis, masing-masing individu membangun menurut kemampuan ekonomi dan persepsi mereka terhadap lingkungan permukiman Banyumanik.

#### **4.2.2. Rencana Detail Tata Ruang.**

Berdasarkan Rencana Detail Tata Ruang Kota (RDTRK) Tahun 1998 - 2003, struktur jaringan jalan yang melayani kawasan tersebut adalah jalan arteri primer (Jl. Setiabudi dan Jl. Tol), jalan lokal (Jl. Sukun, Jl. Jatiraya, Jl. Kanfer Raya, Jl. Damar Raya, Jl. Merbau Raya, Jl. Meranti raya, Jl. Karangrejo). Peraturan mengenai koefisien dasar bangunan (KDB), koefisien luas bangunan (KLB), dan tinggi bangunan yang direncanakan pada area sepanjang kolektor sekunder diinformasikan pada Tabel IV-1.



Tabel IV-1. Peraturan KDB, KLB dan Tinggi Bangunan

Jenis Bangunan	KLB	KDB	Tinggi Bangunan	Sempadan Bangunan
Rumah Tinggal	0,9	50 %	1-3 lantai	4 m
Mini Market	1,2	60 %	1-3 lantai	17 m
Pasar Tradisionil	1,8	60 %	1-3 lantai	17 m
Bangunan Umum	1,0	50 %	1-3 lantai	17 m
R. Makan	1,0	50 %	1-3 lantai	17 m

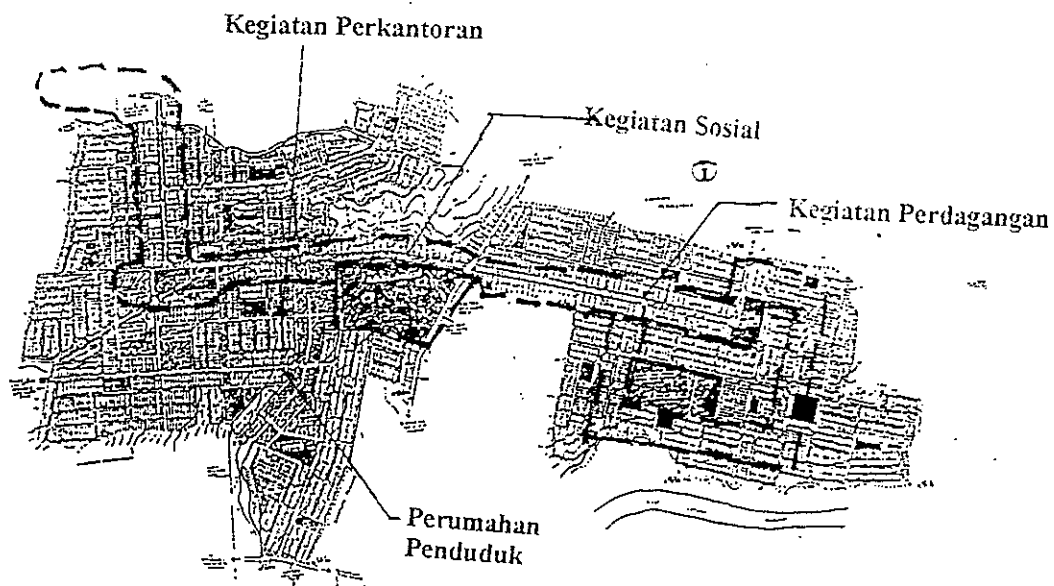
Sumber ; RDTRK Kodia Semarang 1998 - 2003

#### 4.2.3. Struktur Kegiatan Lingkungan

Secara umum kegiatan utama lingkungan permukiman Banyumanik adalah kegiatan perumahan, yang ditunjang oleh kegiatan lainnya seperti : perdagangan, perkantoran, pelayanan sosial dan kegiatan penunjang lainnya.

Secara garis besar jenis kegiatan lingkungan permukiman Banyumanik berupa kegiatan penghunian, perdagangan, perkantoran, olah raga, dan rekreasi. Lingkungan permukiman Banyumanik didominasi oleh kegiatan perumahan, hal ini sesuai dengan fungsi utama dan tujuan pembangunan dari lingkungan tersebut. Kegiatan perdagangan di lingkungan permukiman Banyumanik cenderung lebih bersifat tertutup, dimana kegiatan perdagangan yang terjadi tidak banyak berhubungan dengan kegiatan perdagangan didaerah pusat kota kota.

Kegiatan lingkungan permukiman Banyumanik, secara garis besar dapat dilihat sebagaimana peta berikut.



Gambar IV - 4. Struktur kegiatan di lingkungan permukiman Banyumanik

Kegiatan perdagangan lebih bersifat tertutup atau berskala lingkungan, dimana kegiatan pasar Jati dan pasar Damar berlangsung dari jam 6.00 sampai dengan jam 11.00. Kedua pasar tersebut merupakan embrio dari kegiatan perdagangan lingkungan yang menjual kebutuhan pokok sehari-hari, sedang kegiatan perdagangan di area ruko di Jl. Jati Raya yang dibangun oleh pengembang atau sektor swasta menjual kebutuhan pokok dan sekunder baik berupa barang maupun jasa. Perdagangan jasa meliputi kegiatan perbankan, klinik 24 jam, salon dan penyelenggaraan kursus. Sedangkan kegiatan perdagangan kebutuhan sekunder meliputi pertokoan pakaian, alat tulis, rumah makan, agen perjalanan dan bengkel.

Toko serba ada Sarinah dibangun oleh Perumnas dan toko serba ada Harmoni dibangun oleh swasta, keduanya mendominasi kegiatan perdagangan eceran barang - barang kebutuhan sehari-hari dan beroperasi mulai pukul 8.30 s/d 21.00, mempunyai kontinuitas serta intensitas kegiatan yang cukup tinggi. Kegiatan perdagangan juga berkembang disepanjang jalan utama lingkungan permukiman, menjadikan penghuni merubah rumah tinggalnya menjadi bangunan komersial.

Kegiatan sosial yang berlangsung dilingkungan permukiman Banyumanik meliputi kegiatan keagamaan, kegiatan olah raga, kegiatan rutin arisan dan pertemuan ditingkat RT,RW dan Kelurahan. Lapangan olah raga yang digunakan secara rutin adalah lapangan tenis, sedang lapangan olah raga untuk kegiatan sepak bola belum dimanfaatkan secara optimal. Kegiatan rekreasi penghuni lingkungan permukiman Banyumanik dilakukan ditempat lain, hal ini karena kegiatan rekreasi yang ada dilingkungan tersebut hanya terbatas pada tempat bermain anak-anak di toko swalayan Harmoni dan permainan elektronik di komplek ruko dan beberapa tempat di jalan utama lingkungan.

Dari gambaran tersebut diatas, maka lingkungan permukiman Banyumanik secara garis besar yang mempunyai karakteristik sebagai lingkungan permukiman kota berupa distrik, berfungsi sebagai pusat lingkungan dan pusat pertumbuhan lingkungan permukiman. Kegiatan pelayanan kesehatan, pendidikan , perdagangan, ibadah merupakan fasilitas penunjang kegiatan perumahan/permukiman.

#### 4.2.4 . Profil Penduduk

Sesuai data Kelurahan Padangsari, Pedalangan dan spondol Wetan (1998), maka jumlah penduduk Sub.2 BWK VII pada tahun 2001 adalah 42.210 jiwa. Jumlah tersebut telah melampaui rencana daya tampung yang direncanakan yaitu 39.180 jiwa pada tahun 2006. Adapun komposisi penduduk wilayah Sub.2. BWK VII diinformasikan pada Tabel IV-2. Komposisi jumlah penduduk menurut mata pencaharian, menggambarkan bahwa sebagian besar penduduk adalah karyawan (33,24 %) dan yang terkecil adalah petani (1,58 %).

Tabel IV-2. Jumlah Penduduk Menurut Mata Pencaharian

Mata Pencaharian	Jumlah Penduduk (jiwa)	Prosentase (%)
Karyawan	14.029	33.24
Wiraswasta	2.640	6.25
Pertukangan	3.742	8,87
Buruh	716	1,70
Tani	699	1,58
Pensiunan	4.215	9,99
Jasa	6.065	14,37
Lain-lain	10.134	24,01
Jumlah	42.210	100.00

Sumber : Monografi Kecamatan Banyumanik (2001).

Ditinjau dari komposisi penduduk menurut umur, sebagian besar penduduk (52,19%) mempunyai usia produktif atau kelompok tenaga kerja ( 20 th - 60 th ) sedangkan usia sekolah (4 th - 19 th ) berjumlah 9.376 jiwa.

Tabel IV- 3. Jumlah penduduk menurut kelompok usia

Kelompok Penduduk	Kelompok Usia ( tahun )	Jumlah ( jiwa )	Prosentase ( % )
Usia Pendidikan	04 - 19	9.376	23,67
Usia Kerja	20 - 60	29.141	73,57
Usia Lanjut	> 61	1.091	2,75
Jumlah		39.608	100.00

Sumber : Monografi Kecamatan Banyumanik (2001).

Secara umum, dikatakan bahwa Sub 2. BWK VII dihuni penduduk yang sebagian besar mata pencahariannya adalah karyawan dan mempunyai penduduk usia produktif atau pekerja sebesar 21.141 jiwa.

## 2.5. Fasilitas Lingkungan

Lingkungan permukiman Banyumanik dibangun oleh pemerintah dan swasta sebagai tempat hunian atau area permukiman, sehingga fasilitas lingkungan yang terbangun merupakan prasarana yang menunjang kehidupan penghuninya. Fasilitas lingkungan dapat pula berfungsi sebagai katalisator perkembangan suatu lingkungan, baik perkembangan secara fisik maupun non fisik yang berupa perkembangan nilai dari kegiatan lingkungan tersebut. Fasilitas lingkungan permukiman Banyumanik tersebut, secara garis besar dibedakan menjadi fasilitas sosial dan fasilitas umum.

### a. Fasilitas Sosial

Fasilitas sosial sebagai prasarana pelayanan terhadap masyarakat yang terdapat pada lingkungan permukiman Banyumanik, antara lain berupa :

- Perkantoran

Kantor Pemerintah Fasilitas perkantoran yang berada dilingkungan permukiman ini sebanyak 6 buah, antara lain : 3 kantor kelurahan, kantor pegadaian, kantor pos dan kantor polisi pembantu. Kondisi tersebut memperkuat fungsi lingkungan sebagai pusat kegiatan lingkungan sekitarnya.

- Fasilitas Pendidikan

Fasilitas pendidikan yang terdapat dilingkungan tersebut berupa; 11 buah SD, 5 buah SLTP (2 SLTP Negeri dan 3 SLTP Swasta) dan 3 buah SLTA. Dilihat dari tingkatannya, fasilitas pendidikan setingkat perguruan tinggi tidak terdapat dilingkungan tersebut. Dilihat dari jumlah fasilitas pendidikan yang ada, lingkungan permukiman Banyumanik menjadi pusat kegiatan pendidikan dasar sampai atas bagi lingkungan sekitar.

- Fasilitas Kesehatan

Rumah Sakit : 1 buah

Puskesmas : 1 buah

Panti Bersalin : 1 buah

Praktek Dokter bersama : 4 buah

Apotek : 2 buah

Dilihat dari variasi dan jumlah fasilitas kesehatan yang ada, merupakan fasilitas pelayanan kesehatan tingkat dasar bagi penghuni dan lingkungan sekitarnya. Sedangkan untuk pelayanan kesehatan lebih lanjut ditangani oleh fasilitas kesehatan di tingkat kota.

- Fasilitas Perdagangan

Fasilitas perdagangan yang terdapat di lingkungan tersebut adalah; 3 buah pasar, 2 buah toko serba ada atau swalayan. Pasar yang ada adalah pasar lokal, sedang toko swalayan yang ada merupakan replika dari toko yang terdapat di pusat kota.

- Ruang Pertemuan

Fasilitas sosial berupa ruang pertemuan yang terdapat di lingkungan tersebut sebanyak 3 buah, yaitu : Balewarti, Karina dan Andini. Ketiga ruang pertemuan tersebut disamping digunakan oleh penghuni dari dalam dan luar lingkungan. Kegiatan yang sering berlangsung adalah resepsi perkawinan.

- Fasilitas Olah Raga

Fasilitas olah raga yang ada berupa ; 2 buah lapangan dan 3 buah lapangan tenis. Penggunaan lapangan olah raga belum sepenuhnya efektif, karena hanya digunakan oleh beberapa sekolah pada pagi hari dan sore hari oleh anak muda untuk sepak bola dan bola voli . Sedangkan lapangan tenis banyak digunakan oleh penghuni pada sore hari.

**b. Fasilitas Umum**

Fasilitas umum yang terdapat di lingkungan permukiman Banyumanik meliputi; jalan kolektor sekunder akan menjadi jalan utama di lingkungan tersebut, jalan lokal tersier dan jalan lingkungan berfungsi sebagai jalan distribusi sekunder dan tersier. Jaringan listrik , telepon, drainase dan air bersih telah menjangkau perumahan yang dibangun oleh Perumnas dan sebagian perumahan yang dibangun oleh swasta (Setiabudi, Sawunggalaing, Pondok Setiabudi). Pengawasan sanitasi di lingkungan permukiman Banyumanik ditangani dengan sistem on site sanitation,

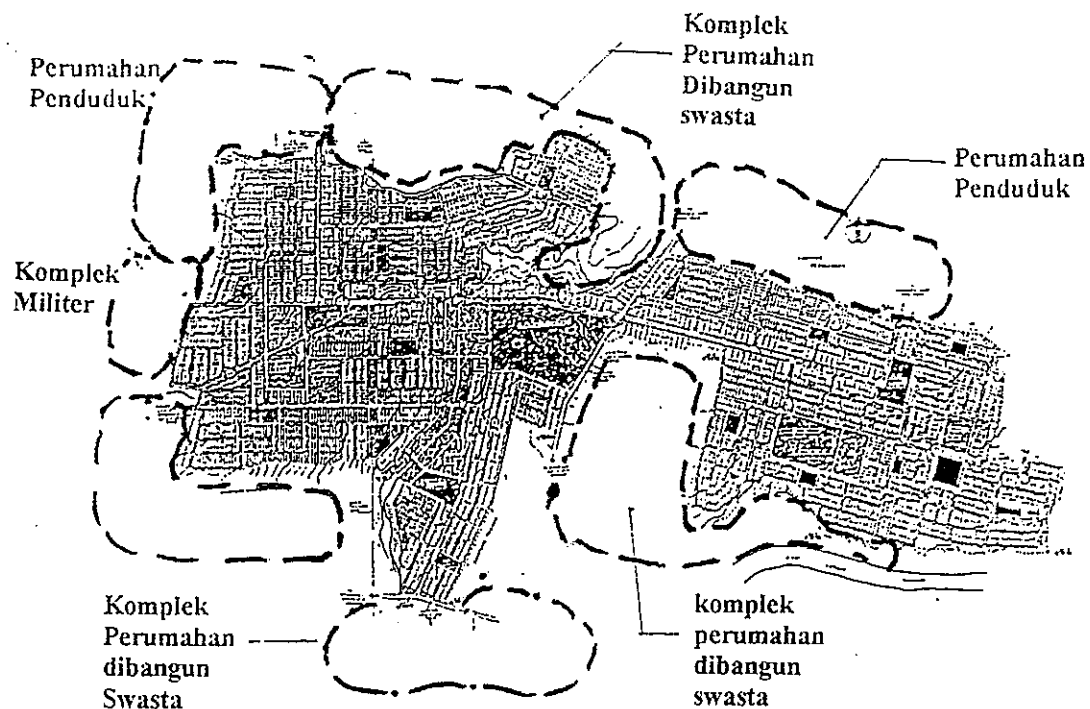
masing masing bangunan rumah memiliki fasilitas berupa septic tank dan atau cubluk. Fasilitas umum dilingkungan permukiman Banyumanik secara keseluruhan cukup memadai, fasilitas pembuang air limbah dan air hujan cukup efektif karena ditunjang oleh kondisi geografis.

#### **4.2.6. Perkembangan Lingkungan**

Perkembangan lingkungan permukiman Banyumanik dipengaruhi oleh kemampuan sarana dan prasarana lingkungan yang dibangun oleh Pemerintah, dimana elemen jalan mempunyai pengaruh besar terhadap pola perkembangan fisik maupun perkembangan secara non fisik. Pola jalan lingkungan perumahan yang dibangun oleh sektor swasta secara fisik berkoordinasi dengan pola jalan menuju (access road) lingkungan yang dibangun oleh pemerintah, kondisi ini menjadikan area hunian lingkungan permukiman Banyumanik menjadi semakin luas.

Fasilitas sosial dan fasilitas perdagangan juga banyak dibangun oleh swasta disekitar lingkungan Perumnas Banyumanik, sehingga menjadikan semakin meningkatnya kualitas pelayanan sosial dan kegiatan perdagangan spasial dilingkungan permukiman tersebut. Disebelah timur, barat dan utara lokasi Perumnas Banyumanik pada awalnya adalah perumahan penduduk desa, sehingga pertumbuhan lokasi tersebut berlangsung secara gradual dan relatif lambat karena pembangunan perumahan dilakukan secara individu dan berlangsung secara sporadis.





Gambar IV- 5. Perkembangan lingkungan perumahan Banyumanik

Dari gambaran tersebut diatas dapat dikatakan, bahwa : Perumahan yang dibangun oleh Perum Perumnas merupakan embrio dan katalisator perkembangan kawasan sekitarnya. Pembangunan perumahan oleh sektor swasta memanfaatkan fasilitas sosial dan fasilitas umum yang dibangun oleh pemerintah melalui Perumnas Banyumanik. Perkembangan perumahan yang dilakukan oleh masyarakat dilakukan secara sporadis dan tidak mempunyai pola yang jelas. Arah dan spesifikasi perkembangan lingkungan permukiman Banyumanik , sebagai berikut :

Ketimur : didominasi oleh pembangunan perumahan oleh masyarakat secara individu dan kelompok kecil.

Keselatan : didominasi oleh pembangunan perumahan oleh swasta secara komunal.

Kebarat : didominasi oleh pembangunan perumahan oleh masyarakat.

Keutara : didominasi oleh pembangunan perumahan oleh swasta secara komunal.

### **IV.3. Jalan Utama Lingkungan Permukiman Banyumanik**

#### **4.3.1. Fungsi Jalan**

Jalan utama lingkungan permukiman Banyumanik disamping sebagai prasarana distribusi lalu lintas lingkungan permukiman, sekarang mulai nampak tumbuh kegiatan perdagangan. Fasilitas perdagangan yang ada secara garis besar dapat dibedakan menjadi dua, yaitu fasilitas perdagangan yang direncanakan dan fasilitas perdagangan yang tumbuh akibat pergantian fungsi perumahan menjadi bangunan perdagangan.

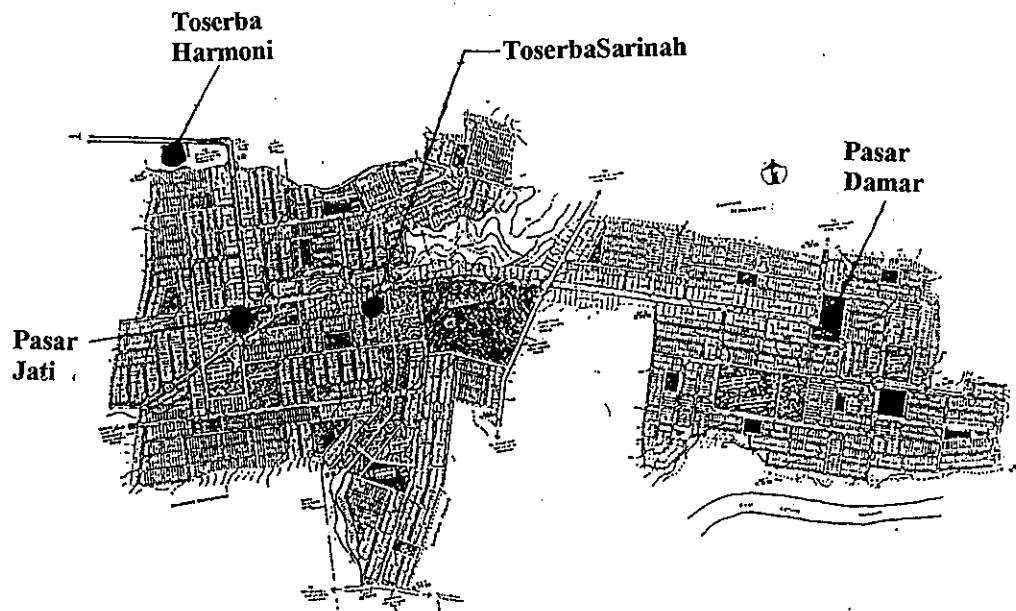
Fasilitas perdagangan yang dirancang secara terencana di lingkungan permukiman Banyumanik oleh pemerintah dibangun di tiga titik pusat kegiatan perdagangan, yaitu Pasar Jati dan pertokoan Jatiraya, Pasar Damar dan Toko Serba Ada Sarinah sedangkan pembangunan yang dilakukan oleh sektor swasta adalah Toserba Harmoni. Tempat - tempat kegiatan perdagangan yang terdapat di lingkungan perumahan Banyumanik, sampai saat ini telah mengalami perkembangan yang pesat dan secara garis besar sebagai berikut :

- Tumbuhnya tempat-tempat perdagangan pada lingkungan perumahan yang terletak pada jalan utama lingkungan, dengan cara memanfaatkan rumah dan halaman rumah sebagai tempat berdagang.
- Terjadi perubahan/penambahan penggunaan lahan untuk kegiatan berdagang pada lingkungan perumahan sepanjang jalan utama lingkungan permukiman .
- Dibangunnya toko serba ada Harmoni yang mempunyai intensitas kegiatan tinggi.
- Munculnya pedagang Kaki-5 disepanjang jalan utama lingkungan permukiman pada sore dan malam hari.
- Bertambahnya kepadatan bangunan perdagangan di sepanjang jalan utama lingkungan.

Dari gambaran tersebut, penyebaran pusat-pusat kegiatan perdagangan secara garis besar sebagai berikut :

- Titik pusat kegiatan perdagangan adalah Pasar Jati, Pasar Damar, Toserba Sarinah dan Harmoni.
- Jalan utama lingkungan permukiman merupakan limpahan (floating area) dari titik pusat kegiatan perdagangan lingkungan permukiman.
- Pola kegiatan perdagangan lingkungan permukiman Banyumanik berpola multi nucleus yang berkembang dengan pola pita .

Kegiatan perdagangan yang terjadi disepanjang jalan distribusi utama permukiman Banyumanik cenderung menjadi pusat perdagangan lingkungan tersebut, selama kurun waktu hampir 20 tahun telah terjadi penambahan bangunan komersial lebih dari 50 % dari jumlah bangunan rumah yang ada.



Gambar IV - 6. Penyebaran pusat-pusat kegiatan perdagangan

Fasilitas perdagangan yang tumbuh ditepi jalan utama lingkungan perumahan Banyumanik, pada dasarnya merupakan fasilitas transisi antara asal pembeli dengan pusat-pusat kegiatan perdagangan yang ada, sehingga jenis dagangan yang ada lebih banyak berupa suplemen dari pusat- pusat kegiatan. Sebagian rumah dan halaman depan perumahan sepanjang jalan utama dimanfaatkan sebagi tempat berdagang, adapun tempat parkir yang diperlukan untuk menunjang kegiatan perdagangan pada umumnya memanfaatkan jalan tersebut.

Perumahan disepanjang jalan utama lingkungan mempunyai nilai tinggi sebagai tempat perdagangan, sehingga fungsi hunian sepanjang jalan tersebut

mempunyai kemungkinan dan kesempatan untuk berubah atau bertambah fungsi menjadi tempat perdagangan.

#### 4.3.2. Bangunan di Jalan Utama

Bangunan sepanjang jalan utama berjumlah 191 buah yang terdiri dari bangunan perdagangan murni sebanyak 48 buah (25,26 %), bangunan rumah tinggal 59 buah (35,01 %), bangunan rumah tinggal yang telah berubah fungsi menjadi bangunan perdagangan sebanyak 76 buah (40,00 %). Kondisi ini menggambarkan bahwa adanya kegiatan perdagangan yang mulai mendominasi perumahan sepanjang jalan. Perumahan sepanjang jalan utama lingkungan mempunyai fungsi sebagai fasilitas perdagangan sebagian atau seluruhnya sebanyak 286 buah (65,75 %).

Tabel IV - 4. Jumlah dan Jenis Bangunan di jalan utama (lokasi penelitian)

Jenis Bangunan	Jumlah	
	Buah	%
Komersial	59	35,01
Perumahan	48	25,26
Perumahan yg berubah fungsi bangunan komersial	76	40,00
Sosial	8	3,68
Jumlah	191	100,0

Sumber : Pengamatan lapangan 2001

Dari gambaran tersebut, 76 bangunan perumahan atau 61,29 % yang terletak ditepi jalan telah berubah fungsi menjadi bangunan komersial. Sehingga bangunan komersial dilokasi penelitian secara keseluruhan adalah 135 buah atau 71,06 %

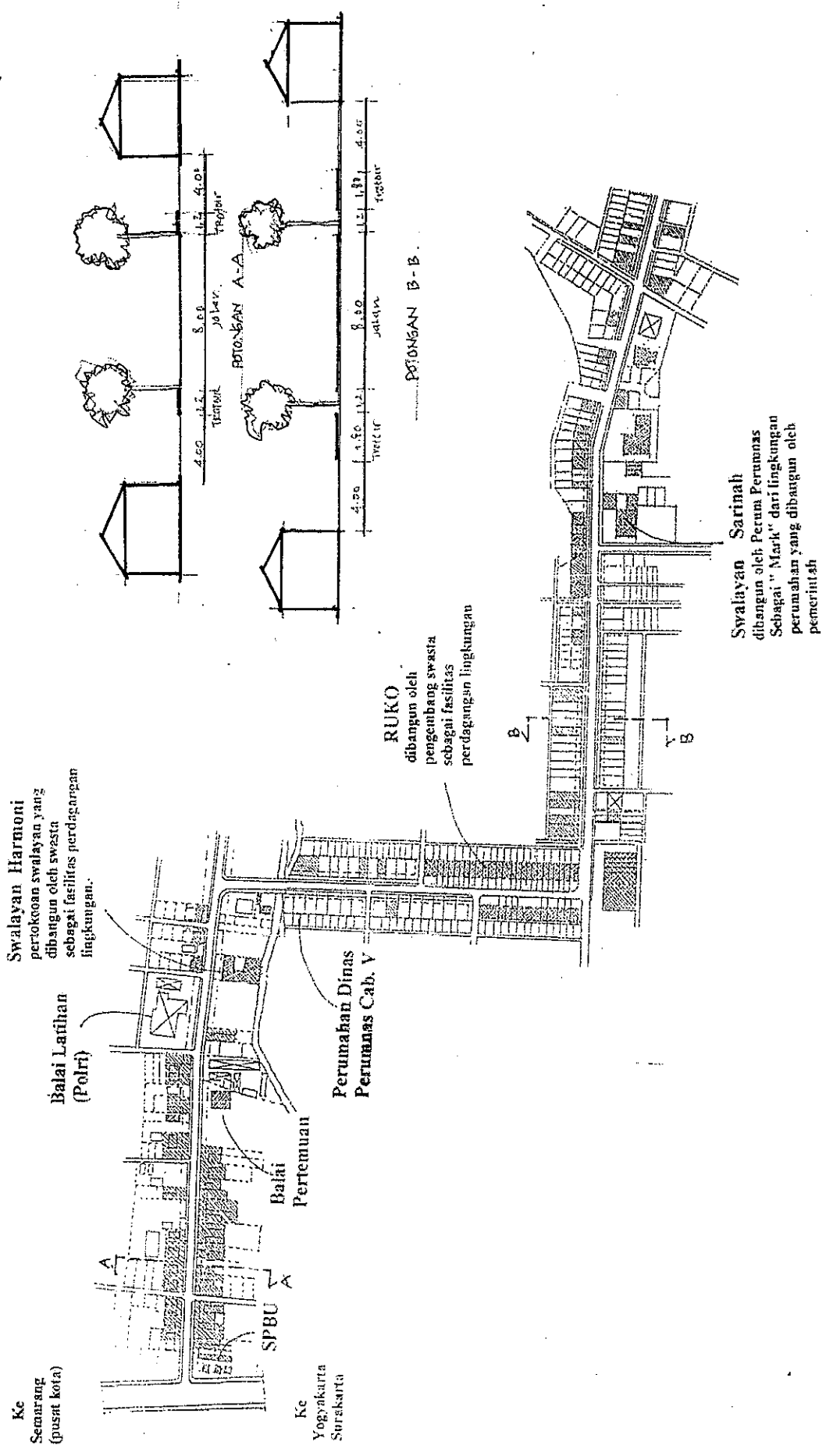
#### 4.3.3. Panjang dan Lebar Jalan

Secara keseluruhan panjang jalan di lokasi penelitian 1.430 m terletak jalan sepanjang 1430 m. Dilihat dari kepadatan bangunan di jalan tersebut sebesar 136/km atau rata-rata mempunyai lebar site 10,7 m/lrumah.

Jalan Jati Raya mempunyai lebar jalan 12 m dengan lebar trotoir 2,5 m, lebar saluran tepi jalan 0,60m, lebar jalur hijau 3m dengan lebar efektif jalan 20 m. Jalan Sukun mempunyai lebar jalan yang sama trotoir 1.2 m, lebar saluran tepi jalan 0,60m dan lebar efektif jalan 12 m.

Dari pengamatan lapangan, secara tabulatif kecepatan rata-rata kendaraan bermotor adalah 23 km/jam pada jam puncak atau pada saat masuk dan pulang kerja, dan sekitar 45 km/jam pada kondisi kepadatan normal.

Pada jam puncak, didekat pertigaan Jl.Setiabudi - Jl Sukun sering terjadi kemacetan karena dilokasi tersebut dijadikan tempat pemberhentian kendaraan umum, disamping dilokasi tersebut terdapat *traffic light*. Sesuai pengamatan di lapangan, kepadatan lalu lintas kendaraan bermotor (roda empat) adalah sebagai berikut 40 kendaraan/jam dan 75 kendaraan/jam.



<p>Keterangan :</p> <p>Perumahan</p> <p>Bangunan komersial (muzui)</p>	<p>Bangunan komersial (semula perumahan)</p> <p>Bangunan sosial</p>	<p>JALAN UTAMA LINGKUNGAN PERMUKIMAN BANYUMANIK</p>
--	---	---

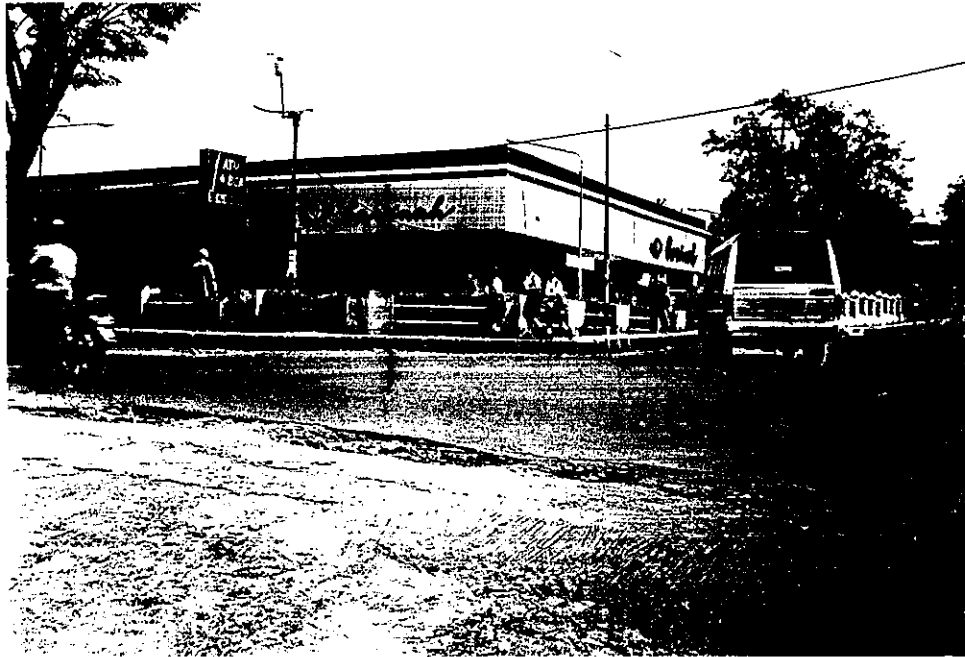


Foto IV - 1

Toserba Sarinah sebagai pusat perbelanjaan lingkungan

Keterangan :

- Kondisi fisik > merupakan bangunan perdagangan (murni) yang dibangun secara permanen, terletak di persimpangan jalan.
- Orientasi > terarah ke jalan agar mudah didekati dan dicapai oleh konsumen
- Properti > ruang perdagangan berskala besar dengan luas + 500 m<sup>2</sup>  
> ruang parkir cukup luas dengan kapasitas + 20 mobil

Bangunan tersebut merupakan salah satu *mark* dari lingkungan, sebagai tempat perbelanjaan yang mudah dicapai dengan kendaraan umum/pribadi, mudah dikenal, sebagai tempat sosialisasi dan sebagai tempat untuk rekreasi belanja.





Foto IV - 2

Ruang publik - perdagangan yang terletak di halaman, tempat tinggal yang difungsikan sebagai bangunan komersial

Kondisi fisik	> merupakan bangunan perdagangan yang mempunyai dua ruang - publik perdagangan; - tempat berjualan buah dengan kondisi semi permanen - bengkel kendaraan bermotor roda dua dengan kondisi temporer - GSMB dekat dengan GSJ - ruang berdagang terletak di halaman rumah. - tempat berdagang tidak mempunyai petanda dagangan
Orientasi	> terarah ke jalan mudah didekati dan dikenal Konsumen
Properti	> ruang perdagangan dengan luas + 24 m <sup>2</sup> (kios Buah) dan 12 m <sup>2</sup> (bengkel), parkir kendaraan Roda 4 ditepi jalan dan di halaman.
Tempat berdagang merupakan ruang publik, sebagai bentuk reaksi penghuni terhadap lingkungannya melakukan perdagangan ditepi jalan dengan memanfaatkan fungsi nyata dan fungsi laten dari jalan.	



Foto IV - 3

Ruang publik - perdagangan terletak dihalaman, tempat tinggal telah berubah fungsi mejadi bangunan komersial

- |               |  |
|---------------|--|
| Kondisi fisik | > merupakan bangunan perumahan yang difungsikan Untuk berdagang:   |
|               | - perumahan yang mempunyai dua ruang publik perdagangan, berjualan makanan (bakso) dan kelontong.  |
|               | - warung makanan mempunyai kondisi bangunan temporer dan kios kelontong mempunyai kondisi semim permanen   |
|               | - letak bangunan mendekati dan berhubungan langsung dengan jalan   |
|               | - warung makan mempunyai petanda dagangan temporer   |
| Orientasi     | > terarah kejalan mudah dikenali dan dicapai Konsumen  |
| Properti      | > warung bakso menyediakan tempat untuk makan dengan luas $\pm 30$ m <sup>2</sup> , sedangkan kios kelontong dengan luas $\pm$ lebih banyak untuk menyimpan dan memamerkan dagangan. |
|               | tepi jalan dimanfaatkan untuk parkir kendaraan.  |

Bangunan komersial yang juga difungsikan sebagai tempat tinggal, kios kelontong dikelola sendiri sedang warung makan disewakan. Trotoir tidak banyak digunakan oleh pejalan kaki, karena kendaraan umum dapat berhenti disetiap tempat untuk menaikkan dan menurunkan barang.



Foto IV - 4

Ruang publik - perdagangan di halaman dan rumah dengan kondisi permanen, tanpa tanda dagangan.

- |               |   |
|---------------|---|
| Kondisi Fisik | > ruang perdagangan di halaman dan di unit rumah, sebagai tempat berdagang : <ul style="list-style-type: none"> <li>- kondisi bangunan permanen</li> <li>- letak bangunan mendekati jalan raya (warung makan)</li> <li>- letak bangunan kios kelontong diteras rumah, masih menyisakan halaman sebagai r. terbuka</li> </ul>  |
| Orientasi     | > seperti bangunan perdagangan yang lainnya, mudah dicapai dan dikenali konsumen.   |
| Properti      | > <ul style="list-style-type: none"> <li>- warung makan dengan luas <math>\pm 12</math> m<sup>2</sup>, dilengkapi dengan tempat untuk makan.</li> <li>- kios kelontong dengan luas <math>\pm 15</math> m<sup>2</sup>, sebagai tempat display dan penyimpanan barang, pembeli berada diluar ruangan.</li> <li>- tempat parkir warung berada di jalan dan trotoir, tempat parkir kios di halaman (untuk roda dua) dan di jalan untuk roda empat.</li> </ul> |

Ruang perdagangan yang dibangun secara permanen, memberikan kesan bahwa lingkungan perumahan mempunyai prospek untuk menjadi lingkungan perdagangan, namun mereka masih menginginkan untuk tetap tinggal dilokasi tersebut.



Foto IV - 5

Pusat perbelanjaan Harmoni yang dibangun oleh swasta

Kondisi fisik	> merupakan bangunan permanen 3 lantai sebagai tempat perdagangan retail lingkungan permukiman
Orientasi	> bangunan berorientasi memusat dengan ruang terbuka dibagian tengahnya
Properti	> sebagai tempat perdagangan dengan sisim Swalayan pada area yang relatif luas, Dilengkapi dengan tempat parkir, gudang, <i>Drooping loading</i> barang.

Bangunan megah ini menjadi pusat perdagangan yang barang dan jasa, mempunyai kenyamanan ruang yang baik (suhu dan pencahayaan) serta menampilkan citra fasilitas perdagangan untuk daerah perkotaan. Tidak sekedar menjual barang, namun menyajikan aspek rekreasi bagi anak-anak dan remaja.

Toserba Harmoni merupakan properti yang menunjang dalam pembentukan lingkungan perdagangan permanen di jalan utama lingkungan permukiman.

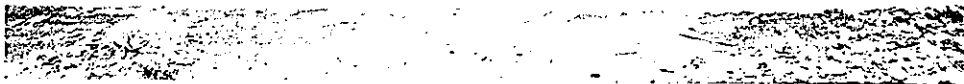


Foto IV - 6

Tempat berdagang sebagai ruang publik , menjual makanan pada bangunan permanen dan mempunyai kondisi baik

Kondisi fisik	<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; kondisi ruang perdagangan semi permanen</li> <li>- struktur bangunan tambahan untuk menutup teras dan halaman</li> <li>- tanda dagangan yang dibuat masih bersifat temporer</li> </ul>
Orientasi	> ruang perdagangan mengarah ke jalan agar barang dagangan dan aktivitas yang berlangsung didalamnya dapat terlihat atau diketahui oleh konsumen
Properti	> ruang perdagangan semula adalah teras dan halaman rumah dengan luas + 32 m <sup>2</sup> , tempat parkir yang digunakan adalah jalan , area hijau dan trotoir.

Bangunan komersial ini masih memberikan kesan sebagai perumahan yang dimanfaatkan sebagai tempat berdagang, penampilan bangunan asli masih menonjol. Penghuni menampilkan dagangan yang sudah dikenal oleh masyarakat untuk menarik perhatian dan minat konsumen.

#### IV.4 . GAMBARAN KARAKTERISTIK KASUS

##### 4.4.1. Jejak Fisik

Berdasarkan observasi terhadap jejak fisik (*physical traces*), diamati jejak kegiatan telah dan sedang berlangsung pada *setting*. Kondisi *setting* yang ada sekarang merupakan akumulasi hasil interaksi manusia dengan lingkungan fisiknya. Sebagian besar penghuni perumahan di *setting* membangun ruang publik untuk mewadahi aktivitas perdagangan, melakukan perdagangan eceran yang memerlukan proses *face to face contacts* antara penjual dan pembeli. Mereka menggunakan ruang kegiatan sesuai dengan kebutuhan hidupnya, yaitu untuk melakukan kegiatan perdagangan di rumahnya. Pengamatan ini merupakan tahap awal dari penelitian dengan melakukan *preliminary test* terhadap struktur konsep dan topik pembahasan yang akan dilakukan., disamping untuk mempertajam pengamatan terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi fenomena dilapangan.

##### a. Bangunan Komersial

Aktivitas penghunian yang berlangsung pada perumahan di tepi jalan mengalami penurunan, sebagian besar perumahan yang terbangun di jalan utama telah menjadi bangunan komersial. Mereka melakukan kegiatan perdagangan di rumahnya, mereka membangun ruang untuk berdagang di rumahnya. Rumah-rumah ditepi jalan semula dibatasi pagar, sekarang dibongkar untuk memudahkan penampilan visual dan pencapaian terhadap ke tempat berdagang yang dibangunnya. Jumlah rumah ditepi jalan semula 41,53 %, sekarang tinggal sekitar 26,23 %, menjadikan *setting* sebagai lingkungan perumahan mulai memudar. Bangunan komersial sebanyak 135 buah atau 73,77 % mendominasi jalan utama lingkungan

perumahan, bangunan tersebut mudah dilihat dan dicapai oleh konsumen yang berada di ruang jalan..

Tabel IV - 5 : Bangunan Komersial di Jalan Utama

Jenis Bangunan	Buah	%
Komersial (murni)	59	32,24
Perumahan	48	26,23
Perumahan yg berubah fungsi bang. Komersial	76	41,53
Jumlah	183	100,00

Sumber : Data Lapangan Tahun 2001

Dari kondisi diatas, tergambar bahwa bangunan di jalan utama lingkungan permukiman Banyumanik didominasi oleh bangunan komersial.

#### **b. Ruang Publik - Perdagangan**

Aktivitas perdagangan atau komersial yang terdapat di jalan utama secara garis besar dibedakan menjadi dua, yaitu; aktivitas perdagangan yang berlangsung di bangunan komersial murni dan aktivitas yang berlangsung di lingkungan perumahan. Ruang perdagangan mempunyai hubungan langsung dengan ruang jalan, memanfaatkan aktivitas yang berlangsung di jalan dan pedestrian serta memanfaatkan sebagai tempat parkir. Ruang tersebut berisfat publik, mereka menyediakan barang dan jasa untuk melayani kepentingan konsumen.

Bangunan komersial murni seperti Ruko (rumah – toko)mempunyai ruang perdagangan perdagangan, dibangun oleh swasta sebagai bentuk dari kompromi penggunaan bangunan, yaitu ; disatu fihak bangunan diperlukan untuk tempat tinggal disisi lain digunakan untuk melakukan kegiatan perdagangan. Bangunan

ruko seperti bangunan perdagangan pada umumnya, mempunyai tempat untuk menurunkan dan menaikkan barang dibelakang.

Bangunan komersial murni yang berskala besar adalah toko serba ada atau swalayan yaitu Toserba Sarinah dan Harmoni, dibangun sebagai ruang publik perdagangan, wadah berbagai aktivitas dan kepentingan untuk kegiatan perdagangan. Bangunan komersial ini dilengkapi dengan prasarana penunjang berupa tempat parkir dan fasilitas penunjang lainnya.

Bangunan komersial yang berasal dari perumahan, menjual jenis barang dagangan berupa barang, jasa dan barang - jasa. Kegiatan dagangan barang dan jasa yang berlangsung pada bangunan komersial, terjadi karena bangunan tersebut memiliki lebih dari satu ruang perdagangan dan menjual dua jenis dagangan yaitu barang dan jasa. Jumlah ruang dan jenis dagangan yang dijual dapat dilihat sebagaimana tabel berikut.

Tabel IV - 6 : Jumlah Bangunan Perdagangan di Jalan Utama

Jenis Dagangan	Rumah (buah)	%
Barang	31	40,79
Jasa	30	39,47
Campuran	15	19,74
Jumlah	76	100,00

Sumber : Pengamatan Lapangan Tahun 2001

Ruang publik - perdagangan yang terdapat pada *setting* jalan utama lingkungan, pada 41 rumah difungsikan untuk perdagangan barang, 31 rumah untuk perdagangan jasa dan 37 bangunan perdagangan campuran. Dilihat dari kuantitasnya, ruang publik - perdagangan berjumlah 109 buah terbangun pada



perumahan ditepi jalan, merupakan properti atau elemen *setting* yang digunakan untuk mewadahi aktivitas perdagangan.

Tabel IV - 7 : Jumlah Ruang – Publik Perdagangan Menurut Jenis Dagangan yang Dijual

Jenis Dagangan	R.Perdagangan (buah)	%
Barang	41	37,61
Jasa	31	28,44
Campuran	37	33,95
Jumlah	109	100,00

Sumber : Data Lapangan Tahun 2001

Tiap bangunan komersial rata-rata memiliki 1,4 ruang publik - perdagangan, paling banyak terjadi pada bangunan komersial untuk perdagangan campuran rata-rata memiliki 2,45 ruang perdagangan. Sebagian besar digunakan untuk menjual jenis dagangan barang dan campuran (barang dan jasa), sedangkan sisanya 28,44 % untuk menjual jenis dagangan jasa.

### c. Ruang Jalan.

Ruang jalan utama dibangun secara garis besar dibedakan menjadi dua, yaitu; untuk aktivitas lalu lintas kendaraan di ruas jalan dan untuk lalu lintas manusia di trotoir atau pedestrian. Sebagai prasarana lalu lintas utama dilingkungan permukiman, ruang jalan mengalami kepadatan lalu lintas puncak pada jam berangkat dan pulang kantor dan sekolah. Pada jam 6.30 , jam 14.00 dan jam 17.00 sering terjadi kemacetan di beberapa ruas jalan, sehingga kecepatan kendaraan mengalami penurunan.

Disamping sebagai prasarana lalu lintas, ruang jalan merupakan pusat orientasi dari bangunan komersial maupun ruang perdagangan. Calon konsumen

pada umumnya menggunakan ruang jalan sebagai prasarana lalu lintas, sehingga jalan merupakan katalisator bagi tumbuhnya kegiatan perdagangan di perumahan yang terletak di tepi jalan.

Trotoir merupakan bagian dari ruang jalan, berfungsi sebagai fasilitas untuk pejalan kaki. Trotoir di Jl. Sukun Raya terlalu sempit, dengan lebar 1,00 m hanya mampu untuk berpapasan dua orang tidak mampu memberikan kenyamanan untuk berjalan santai atau berkesan rekreatif. Trotoir di Jalan Jati Raya mempunyai lebar cukup yaitu rata-rata 1,80 m, mampu memberikan kenyamanan berjalan dengan santai.

#### **4.4.2. Data Fisik**

##### **4.4.2.1. Kondisi Fisik**

##### **- Type Luas Bangunan**

Bangunan perumahan yang telah menjadi bangunan komersial sejumlah 76 bangunan, masing - masing bangunan mempunyai luas bangunan tidak sama. Luas bangunan yang dibangun oleh Perum Perumnas adalah type 21, 27, 36, 45 dan 60, sedangkan pengembang swasta type 36, 48, 60, 80, 98, 120 dan 180. Dilihat dari penggolongan luas bangunan yang dilakukan oleh pemerintah dalam hal ini melalui Perumnas Cabang V dan pengembang swasta dalam memasarkan bangunan perumahan, maka dilakukan penggolongan type luas bangunan menurut luas lantai bangunan adalah sebagai berikut :

Type A      luas bangunan      < 60 m<sup>2</sup>

Type B      luas bangunan      60 m<sup>2</sup> - ≤ 100 m<sup>2</sup>

Type C      luas bangunan    100 m<sup>2</sup> - ≤ 120m<sup>2</sup>

Type D      luas bangunan    > 120 m<sup>2</sup>

Dari penggolongan tersebut diatas, type luas bangunan perumahan yang berfungsi sebagai bangunan komersial adalah sebagai tabel dibawah.

Tabel IV - 8 : Jumlah Bangunan Perumahan Menurut Type Luas Bangunan.

Type Luas Bangunan	Dulu		Sekarang	
	Buah	%	buah	%
A	17	19,82	0	0
B	34	45,05	17	19,75
C	5	7,67	6	8,78
D	20	27,46	53	71,47
Jumlah	76	100,00	76	100,00

Sumber : Observasi Lapangan Th 2001

Dari tabel diatas, type bangunan B mempunyai potensi paling besar untuk berubah menjadi bangunan komersial. Sedangkan kegiatan perdagangan yang berlangsung sekarang banyak terjadi pada bangunan type D, sehingga dapat dikatakan bahwa semakin luas suatu bangunan semakin besar kesempatan untuk menjadi ruang perdagangan.

#### - Luas Ruang – Publik Perdagangan

Aktivitas perdagangan di perumahan memerlukan tempat atau wadah, para penghuni menempatkan di bagian depan rumahnya dan berhubungan langsung dengan ruang jalan. Jumlah ruang - perdagangan yang terbangun adalah 109 buah dengan luas total 3.523 m<sup>2</sup>, sebagian besar terletak di bangunan perumahan dengan prosentase 62,07 % dan sebagian lagi

terbangun di halaman dengan prosentase 37,93 %. Luas ruang perdagangan yang terbangun di perumahan dan halaman berdasarkan jenis dagangan yang dijual dapat dilihat sebagaimana tabel berikut.

Tabel IV - 9 : Luas dan Letak Ruang Perdagangan Menurut Jenis Dagangan yang Dijual.

Jenis Dagangan	Luas r.perdag (m <sup>2</sup> )	Letak	
		Rumah (%)	Halaman (%)
Barang	1.248	24,72	75,28
Jasa	1.503	52,72	47,28
Campuran	772	30,52	69,48
Jumlah	3.523	37,93	62,07

Sumber : Observasi Lapangan Th 2001

Dari gambaran tersebut diatas, ruang yang dibutuhkan untuk menampung kegiatan perdagangan jasa paling besar, karena pada lokasi tersebut terdapat 2 (dua) tempat kursus, 2 (dua) bengkel mobil dan 2 ( dua) perkantoran yang memerlukan ruang > 100 m<sup>2</sup> (Lampiran – 4).

Rata - rata ruang yang diperlukan untuk menampung kegiatan perdagangan adalah 30,32 m<sup>2</sup>, paling kecil terjadi pada ruang perdagangan campuran dengan luas rata-rata 20,86 m<sup>2</sup> dan terbesar pada ruang perdagangan jasa dengan luas rata-rata 48,48 m<sup>2</sup> (Lampiran – 4).

#### - **Garis Sempadan Muka Bangunan**

Ruang publik - perdagangan yang terbangun di perumahan mempunyai garis sempadan yang tidak sama, kondisi dilapangan berkaitan dengan atribut dan aktivitas yang berlangsung maka dikagorisasikan menjadi tiga yaitu; katagori dekat, sedang dan jauh. Dengan mengacu pada teori antropometrik Panero (1979) dan Spreiregen (1965) tentang skala dan jarak

pandang manusia, maka dikategorikan bahwa jarak pribadi dekat  $< 1$  m, jarak sedang atau jarak dekat untuk skala publik  $1 - < 4$  m dan jarak  $\geq 4$  m merupakan jarak jauh secara pribadi.

Kategori dekat merupakan jarak seseorang mampu melakukan percakapan dengan jelas dan mengenali barang atau manusia secara detail. Jarak sedang merupakan jarak seseorang mampu melakukan percakapan dengan baik dan melihat barang secara jelas. Sedangkan jarak jauh merupakan jarak seseorang kurang mampu lagi mengenali barang secara detail dan melakukan percakapan dengan suara lebih keras.

Aktivitas perdagangan yang berlangsung mempunyai kedekatan antara penjual dan pembeli, sehingga pedagang berusaha mendekatkan dengan konsumen yang banyak terdapat di ruang publik atau ruang jalan. Kebutuhan atribut sosialitas, visualitas dan sosialitas merupakan kebutuhan penunjang utama berlangsungnya kegiatan perdagangan eceran di sepanjang jalan utama lingkungan.

Tabel IV - 10 : GSMB Ruang Perdagangan Menurut Jenis Dagangan yang Dijual

Jenis Dagangan	Jarak Bangunan			GSMB Rata-rata ( m )
	$\leq 1$ m	$>1 - < 4$ m	$\geq 4$ m	
Barang buah %	12 29,27	17 41,46	12 29,27	3,26
Jasa buah %	9 29,03	13 41,94	9 29,03	2,61
Campuran buah %	12 32,43	21 56,76	4 10,81	1,93
Jumlah buah %	33 30,28	51 40,79	25 22,94	2,63

Sumber : Data Lapangan Tahun 2001

Kedekatan antara ruang perdagangan dengan ruang publik dapat dilihat dari garis sempadan muka bangunan dapat dilihat dalam tabel berikut.

Dari hasil pengamatan lapangan, secara garis besar garis muka bangunan ruang perdagangan dengan katagori dekat dengan prosentase 30,24 %, jarak sedang 47,53 % dan jarak jauh dengan prosentase 22,22 %. Bangunan perdagangan yang mempunyai katagori jauh, merupakan bangunan perdagangan yang tidak menyalahi peraturan bangunan tentang GSMB yaitu sekitar 4 m dari tepi garis sempadan jalan. Sehingga dapat dikatakan bahwa 77,88 % ruang perdagangan menyalahi aturan IMB, terletak di area semi publik perumahan.

#### **- Kondisi Bangunan**

Kondisi bangunan dari ruang perdagangan, dibedakan menjadi tiga katagori yaitu; kondisi temporer, semi permanen dan permanen. Kondisi temporer apabila struktur bangunan yang digunakan mudah dibongkar dan dinding tidak permanen, bahan dari papan dan tidak menjadi satu kesatuan dengan struktur bangunan utama. Kondisi semi permanen apabila struktur yang digunakan adalah sederhana, dengan dinding permanen, secara keseluruhan menempel dengan struktur bangunan utama. Kondisi permanen apabila struktur yang digunakan merupakan kesatuan dari struktur bangunan utama, dinding dari tembok, pintu dan jendela menggunakan struktur kayu atau besi.

Dari hasil pengamatan dilapangan, maka kondisi ruang perdagangan pada jalan utama lingkungan perumahan sebagaimana berikut. Ruang perdagangan dengan kondisi temporer 26,61 %, kondisi semi permanen 40,77 % dan kondisi permanen 33,03 %.

Tabel IV - 11 : Kondisi Konstruksi Ruang Perdagangan Menurut Jenis Dagangan yang Dijual

Jenis Dagangan		Kondisi		
		Temporer	Semi Peremanen	Permanen
Barang	buah	13	16	12
	%	31,71	39,02	29,27
Jasa	buah	3	14	14
	%	9,68	45,16	45,16
Campuran	buah	13	14	10
	%	35,14	37,84	27,03
Jumlah	buah	29	44	36
	%	26,61	40,37	33,03

Sumber : Data Lapangan Tahun 2001

Secara umum dapat dikatakan bahwa kondisi bangunan non permanen lebih banyak terdapat dilokasi penelitian, kondisi ini menggambarkan bahwa lingkungan tersebut dalam proses awal pembentukan lingkungan perdagangan permanen.

#### - Petanda Bangunan

Petanda ruang perdagangan merupakan bentuk dari personifikasi penjual untuk menarik atau memperkenalkan pada publik atau pembeli, dari hasil pengamatan dilapangan petanda yang dimiliki oleh ruang perdagangan tidak sama sehingga perlu dilakukan katagorisasi. Secara garis besar, ruang

perdagangan mempunyai petanda permanen, temporer dan terdapat ruang perdagangan yang tidak mempunyai petanda.

Petanda permanen apabila tanda dagangan dibuat menyatu dengan ruang dan dibuat pada papan atau ditulis secara permanen di dinding, petanda temporer dibuat pada kain atau pada dinding ruang perdagangan dan mudah dihapus atau diganti.

Tabel IV - 12 : Tanda Dagangan Ruang Perdagangan Menurut Jenis Dagangan yang Dijual

Jenis Dagangan		Tanda Dagangan		
		Tidak ada	Semi Permanen	Permanen
Barang	buah	14	21	6
	%	34,15	51,22	14,63
Jasa	buah	6	11	14
	%	19,35	35,48	45,16
Campuran	buah	8	25	4
	%	21,62	67,67	10,81
Jumlah	buah	28	57	24
	%	25,09	52,29	22,02

Sumber : Data Lapangan Tahun 2001

Dari hasil pengamatan lapangan, maka ruang perdagangan yang tidak mempunyai petanda dagangan 25,04 %, petanda temporer 52,50 % dan petanda permanen 22,46 %.

Kondisi ini menunjukkan bahwa ruang perdagangan dengan petanda permanen lebih sedikit dari ruang perdagangan dengan kondisi non permanen, sehingga lingkungan perdagangan masih dalam tahap proses pembentukan lingkungan perdagangan.



#### - Orientasi Bangunan

Secara spasial bangunan perumahan menghadap kejalan, bangunan berorientasi kedalam untuk lebih mendapatkan suasana privasi bagi penghuninya. Kondisi ini dimanfaatkan oleh penghuni dengan membuat bukaan dibagian depan rumahnya, untuk tempat transaksi dan tempat pameran dagangan yang dijual. Secara mendasar bukaan dinding ruang perdagangan dibedakan menjadi 3 kategori, pertama; bukaan penuh, bukaan sebagian berupa pintu dan jendela, bukaan transparan berupa bukaan seluruhnya yang diberi pembatas kaca. Dari tabel diatas ruang perdagangan paling banyak mempunyai bukaan penuh dengan prosentase 58,72 %, sedang pembatas transparan paling kecil dengan prosentase 16,51 %. Dari hasil observasi dapat bukaan pada rang perdagangan dapat dilihat sebagaimana tabel berikut.

Tabel - 13 ; Bukaan Ruang Perdagangan Menurut Jenis Dagangan yang Dijual

Jenis Dagangan		Bukaan R. Perdagangan		
		Penuh	Sebagian	Transparan
Barang	buah	28	9	4
	%	68,29	21,95	9,76
Jasa	buah	12	10	10
	%	35,48	32,26	32,26
Campuran	buah	25	8	4
	%	67,57	21,62	10,81
Jumlah	buah	64	27	18
	%	58,72	24,77	16,51

Sumber : Data Lapangan Tahun 2001

Bukaan tersebut dimaksudkan untuk membentuk pelaku kegiatan di ruang jalan atau ruang publik akan berorientasi ke ruang perdagangan, dijadikan sebagai stimulus bagi calon konsumen untuk datang ke ruang perdagangan.

#### **4.4.2.2. Kondisi Non Fisik**

##### **a. Kondisi Sosial Ekonomi**

##### **- Usia Penghuni**

Usia penghuni perumahan yang telah berubah fungsi menjadi bangunan komersial sebagian besar berusia kerja, usia kerja atau produktif yaitu usia dibawah 56 tahun sedang usia pensiun adalah usia diatas 56 tahun. Sebagian besar kepala keluarga atau suami mempunyai usia kerja dengan prosentase 76,32 %, para istri juga mempunyai usia kerja lebih besar dengan prosentase 86,84 %. Penghuni dengan usia kerja lebih banyak melakukan kegiatan perdagangan barang, sedangkan kegiatan perdag/angan campuran paling sedikit dilakukan oleh para penghuni. Secara tabulatip usia penghuni menurut jenis dagangan yang dijual dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel IV - 14 : Usia Penghuni Menurut Jenis Dagangan yang Dijual

Jenis Dagangan		Usia Suami		Usia Istri	
		Kerja	Pensiun	Kerja	Pensiun
Barang	orang	29	7	29	2
	%	77,42	22,58	93,55	6,45
Jasa	orang	23	7	25	5
	%	76,67	23,22	83,33	16,67
Campuran	orang	11	4	12	3
	%	73,33	26,67	80,00	20,00
Jumlah	orang	58	18	66	10
	%	76,32	23,68	86,84	13,16

Sumber : Data Lapangan Tahun 2001

Dari kondisi diatas, dapat dikatakan bahwa kegiatan perdagangan banyak dilakukan oleh penghuni pada usia kerja. Rata - rata mereka mempunyai usia 42 tahun, merupakan usia produktif untuk melakukan kegiatan perdagangan.

#### - Tingkat Pendidikan

Sebagian besar penghuni bangunan komersial mempunyai tingkat pendidikan SLTA atau sederajat dengan prosentase sekitar 40,00 %, pendidikan antara suami dengan istri dapat dikatakan sederajat. Tingkat pendidikan akademis atau lebih tinggi dari SLTA paling sedikit rata-rata sekitar 22,37 % .

Dari kondisi diatas, maka kegiatan perdagangan di jalan utama lingkungan perumahan dilakukan oleh sebagian besar penghuni cukup dengan tingkat pendidikan SLTA atau dibawahnya.

Tabel usia penghuni menurut jenis dagangan yang dijual dapat dilihat sebagaimana tabel berikut.

Tabel IV - 15 : Tingkat Pendidikan Penghuni Menurut Jenis Dagangan yang Dijual .

Jenis Dagangan	Pendidikan Suami			Pendidikan Istri		
	≤ SLTP	SLTA	> SLTA	≤ SLTP	SLTA	> SLTA
Barang	11 35,48	16 51,62	4 12,90	13 41,94	16 61,61	2 6,45
Jasa	7 23,33	12 40,00	11 36,67	9 30,00	13 43,33	8 26,67
Campuran	7 46,67	3 20,00	5 33,33	8 53,33	3 20,00	4 26,67
Jumlah	25 32,89	31 40,79	20 26,32	30 39,47	32 42,11	14 18,42

Sumber : Data Lapangan Tahun 2001

#### - Pekerjaan Penghuni

Pekerjaan para penghuni perumahan yang telah berubah fungsi menjadi bangunan komersial, secara garis besar dibedakan atas pekerjaan tetap dan tidak tetap. Pekerjaan tetap adalah pekerjaan formal yang dilakukan setiap hari dengan penghasilan atau gaji tetap, sedang pekerjaan yang dilakukan secara non formal dengan penghasilan bervariasi pada setiap bulannya. Sebagian besar penghuni mempunyai pekerjaan tidak tetap dengan prosentase 59,35 %, sedangkan istri - istri mereka 92,11 % mempunyai pekerjaan tidak tetap. Kondisi ini menggambarkan adanya kesempatan penghuni untuk melakukan kegiatan perdagangan sebagaimana rincian dalam tabel dibawah.

Tabel : IV - 16      Pekerjaan Penghuni Menurut Jenis Dagangan yang Dijual

Jenis Dagangan		Pekerjaan Suami		Pekerjaan Istri	
		Tetap	T. Tetap	Tetap	T. Tetap
Barang	orang	10	21	0	31
	%	32,26	67,74	0	10,00
Jasa	orang	19	11	4	26
	%	63,33	36,67	13,33	86,67
Campuran	orang	6	9	2	13
	%	40,00	60,00	13,33	86,67
Jumlah	orang	35	41	6	70
	%	46,05	59,35	7,89	92,11

Sumber : Data Lapangan Tahun 2001

Dari kondisi diatas, dapat diketahui adanya peranan wanita yang cukup besar dalam melakukan kegiatan perdagangan. Istri yang bekerja tidak tetap lebih besar dari suami yang memiliki pekerjaan tidak tetap.

#### - Kepemilikan Bangunan Komersial

Dari jumlah 76 bangunan komersial, sebagian besar dimiliki oleh penghuni dengan prosentase 80,26 % sedang sisanya berstatus menyewa atau kontrak. Pada kegiatan perdagangan campuran lebih banyak dilakukan oleh pemilik bangunan, sedang kegiatan perdaganga jasa paling sedikit dilakukan oleh pemiliknya. Sehingga dapat dikatakan bahwa semakin komplek suatu kegiatan perdagangan, semakin banyak dilakukan oleh pemilik bangunan itu sendiri dan lebih memungkinkan untuk berkembang lebih lanjut.

Tabel IV - 17 : Kepemilikan Rumah Menurut Jenis Dagangan

Jenis Dagangan		Milik Sendiri (%)	Kontrak/ sewa (%)
Barang	orang	25	6
	%	80,65	19,35
Jasa	orang	23	7
	%	76,67	23,33
Campuran	orang	13	5
	%	86,67	33,33
Jumlah	orang	61	15
	%	80,26	19,74

Sumber : Data Lapangan Tahun 2001

**- Kepemilikan Ruang Perdagangan**

Ruang perdagangan yang ada yaitu sebanyak 109 buah tidak sepenuhnya dikelola oleh penghuninya sendiri, namun sebagian besar dikelola oleh orang lain dengan cara kontrak. Berdasarkan dari jumlah bangunan komersial dan ruang perdagangan, maka tiap rata-rata memiliki 1,43 tempat berdagang. Rincian jenis perdagangan yang dikelola dikaitkan dengan kepemilikan ruang perdagangan dapat dilihat pada tabel dibawah.

Tabel : IV - 18 : Kepemilikan Ruang Perdagangan Menurut Jenis Dagangan yang Dijual

Jenis Dagangan		Milik Sendiri (%)	Kontrak/ sewa (%)
Barang	orang	26	15
	%	63,41	36,59
Jasa	orang	20	11
	%	64,52	35,48
Campuran	orang	19	18
	%	51,35	48,65
Jumlah	orang	65	44
	%	59,63	40,37

Sumber : Data Lapangan Tahun 2001

Sebagian ruang perdagangan dimiliki dan dikelola langsung oleh pemiliknya, sedangkan sisanya dikontrakkan kepada orang lain.

Dari kondisi diatas diketahui bahwa pemilik ruang perdagangan lebih banyak melakukan kegiatan perdagangan barang, sedangkan sisanya dimanfaatkan sebagai tempat perdagangan jasa dan campuran. Ruang perdagangan yang disewakan lebih banyak digunakan untuk melakukan kegiatan perdagangan campuran.

#### - Kepemilikan IMB

Sebagian besar bangunan perumahan yang telah menjadi bangunan komersial tidak memiliki IMB sesuai dengan fungsi bangunan yang ada, dengan kata lain ruang perdagangan tidak memiliki IMB sebagai bangunan komersial. Sebanyak 57 bangunan atau 79,21 % tidak memiliki IMB, mereka membangun sesuai dengan keinginan dan kemampuan mereka.

Tabel IV - 19 : Kepemilikan IMB Bangunan Komersial Menurut Jenis Dagangan yang Dijual

Jenis Dagangan		Tidak Memiliki IMB	Memiliki IMB
Barang	buah	22	9
	%	70,93	29,03
Jasa	orang	20	10
	%	66,67	33,33
Campuran	orang	15	0
	%	100,00	0,00
Jumlah	orang	57	19
	%	75,00	25,00

Sumber : Data Lapangan Tahun 2001

Dari kondisi lapangan diketahui bahwa ruang perdagangan jasa mempunyai kecenderungan untuk memiliki IMB bangunan komersialnya,

dibandingkan dengan penghuni yang melakukan kegiatan perdagangan barang dan campuran. Ruang perdagangan yang digunakan untuk jenis dagangan jampuran (barang dan jasa) cenderung untuk tidak memiliki IMB.

Dari kondisi diatas penghuni perumahan tidak berusaha untuk memiliki IMB untuk ruang perdagangan yang dibangun, karena pada umumnya mereka merasa tidak ada resiko apabila suatu bangunan tidak memiliki IMB.

#### - Tingkat Penghasilan Penghuni

Kondisi ekonomi penghuni digambarkan melalui tingkat pendapatannya, terdiri dari tingkat pendapatan rendah, sedang dan tinggi. Menurut Darwis (2001) katagori pendapatan ditentukan berdasarkan upah minimum regional dan tingkat pengeluaran per kapita, pendapatan rendah adalah  $\leq$  Rp 360.000,00 / bulan, pendapatan sedang  $>$  Rp 360.000,00 s/d Rp 1.200.000,00 / bulan dan pendapatan tinggi  $\geq$  Rp 1.200.000,00 / bulan.

Tabel IV - 20 : Tingkat Pendapatan Penghuni Menurut Jenis Dagangan yang Dijual.

Jenis Dagangan		Rendah	Sedang	Tinggi
Barang	buah	10	13	8
	%	32,26	41,94	25,81
Jasa	orang	2	12	16
	%	6,67	40,00	53,33
Campuran	orang	7	3	5
	%	46,67	20,00	33,33
Jumlah	orang	19	28	29
	%	28,53	33,98	37,49

Sumber : Data Lapangan Tahun 2001



Dari kondisi tersebut diatas, penghuni dengan tingkat penghasilan rendah dan sedang lebih banyak memanfaatkan bangunan komersialnya untuk perdagangan barang. Pada penghuni bangunan berpenghasilan tinggi lebih banyak memanfaatkan bangunan komersialnya untuk kegiatan perdagangan jasa.

#### **b. Respon Penghuni**

Respon seseorang terhadap suatu *setting* dapat dilihat dari persepsi terhadap lingkungannya, mendasar dapat dibedakan menjadi tiga yaitu merupakan bentuk respon terhadap administrasi lingkungan, lingkungan fisik dan perilaku manusia. Dari hasil pengamatan dan observasi lapangan, respon penghuni terhadap lingkungan administratif akan mengemukakan hal-hal yang berkaitan dengan peraturan terhadap lingkungannya. Respon terhadap lingkungan fisik, menekankan pada obyek yang terdapat dalam *setting* yang dilihat dari beberapa aspek.

##### **- Terhadap Peraturan Bangunan**

Penghuni dalam merespon terhadap ketentuan administratif atau peraturan yang terdapat dilingkungannya lingkungannya, merupakan bentuk dari persepsi yang diperoleh dari lingkungan abstraknya. Peraturan bangunan berupa IMB, merupakan peraturan yang menekankan pada persyaratan fisik, fungsi, kesehatan dan keselamatan bangunan. Apabila peraturan tersebut dipenuhi, akan terbentuk suatu lingkungan permukiman yang aman, tertib dan teratur. Sesuai hasil observasi lapangan, peraturan tersebut belum sepenuhnya dipatuhi. Dua aspek yang diamati, yaitu resiko

yang dirasakan apabila bangunannya tidak memiliki IMB dan informasi tentang adanya IMB.

Dari hasil observasi lapangan, penghuni belum sepenuhnya mengetahui tentang fungsi dan manfaat dari IMB. Mereka belum pernah menerima informasi secara formal dari aparat pemerintah, lebih banyak tahu dari media massa atau orang lain seperti data lapangan pada tabel dibawah.

Tabel IV - 21 : Informasi Tentang IMB Menurut Jenis Dagangan yang Dijual

Jenis Dagangan	Tidak tahu	Dari Media massa, orang lain	Dari aparat Pemerintah
Barang orang %	0 00,00	31 100,00	0 00,00
Jasa orang %	0 00,00	30 100,00	0 00,00
Campuran orang %	2 13,13	13 86,67	0 00,00
Jumlah orang %	2 2,63	74 97,37	0 00,00

Sumber : Data Lapangan Tahun 2001

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa 97,37 % penghuni menerima informasi tentang IMB secara non formal hanya 2,63 % penghuni yang tidak tahu mengenai IMB. Disamping itu, sangsi apabila melanggar IMB tidak jelas sehingga seolah - olah tidak memiliki kekuatan hukum.

Dari observasi lapangan, diketahui bahwa 28,95 % penghuni bangunan tidak memiliki IMB akan dikenakan sangsi untuk membongkar bangunannya. Sisanya 44,74 % penghuni bangunan menyatakan bahwa tidak ada sangsi apabila bangunannya tidak memiliki IMB, sedangkan 26,32 % menyatakan

bahwa akan ada pengampunan berupa pemutihan kepemilikan IMB. Reaksi responden terhadap sangsi tidak memiliki IMB dapat dilihat sebagaimana tabel dibawah.

Tabel IV - 22 : Reaksi Responden Terhadap Resiko Tidak Memiliki IMB Menurut Jenis Dagangan yang Dijual

Jenis Dagangan		Tidak ada	Dibongkar	Diputihkan
Barang	orang	15	9	7
	%	48,39	29,03	22,58
Jasa	orang	12	11	7
	%	40,00	36,67	23,33
Campuran	orang	7	2	6
	%	46,67	13,13	40,00
Jumlah	orang	34	22	20
	%	44,74	28,95	26,32

Sumber : Data Lapangan Tahun 2001

Dari kondisi diatas, pelaku perdagangan barang paling banyak menyatakan bahwa tidak ada sangsi kalau melanggar IMB. Tingkat kepatuhan terhadap IMB paling banyak dimiliki oleh pelaku perdagangan jasa, sedangkan sangsi pemutihan IMB rata-rata dimiliki oleh ketiga jenis pedagang.

#### - Terhadap Fungsi Perumahan

Perumahan ditepi jalan dalam hal ini dibedakan menjadi 2 (dua), yaitu : unit rumah dan halaman. Karena lokasinya ditepi jalan, rumah sebagai properti dari *setting* mempunyai dua atribut yang dominan yaitu; mudah dilihat dan dicapai dari jalan. Sedang rumah dapat menyandang atribut sosialitas. Respon penghuni terhadap fungsi rumahnya dapat dilihat sebagaimana tabel berikut.

Sebagian besar penghuni beranggapan bahwa rumah mempunyai fungsi ekonomi, dapat digunakan sebagai tempat berdagang. Hanya sebagian kecil dengan prosentase 24,09 % yang beranggapan bahwa rumah hanya difungsikan sebagai tempat tinggal

Tabel IV - 23 : Respon Penghuni Terhadap Fungsi Rumah Menurut Jenis Dagangan Yang Dijual

Jenis Dagangan		Tempat tinggal	Tempat Berdagang	Tempat Tinggal & Tempat Berdagang
Barang	orang	10	7	14
	%	32,26	22,58	45,16
Jasa	orang	2	13	15
	%	6,67	43,33	50,00
Campuran	orang	5	7	3
	%	33,33	46,67	20,00
Jumlah	orang	17	27	32
	%	22,37	35,53	42,11

Sumber : Data Lapangan Tahun 2001

Perdagangan jasa paling sedikit beranggapan bahwa rumah hanya difungsikan untuk tempat berdagang, sedangkan perdagangan jasa paling banyak branggapan bahwa rumah juga sebagai tepat berdagang.

Demikian pula halnya dengan halaman rumah, 60,50 % penghuni beranggapan bahwa halaman dapat difungsikan sebagai tempat berdagang dan sisanya 2,22 % beranggapan bahwa halaman sebagai ruang terbuka. Respon penghuni terhadap halaman rumahnya dapat dilihat sebagaimana tabel berikut. Penghuni rumah pada dasarnya masih memerlukan ruang terbuka, namun karena ruang mempunyai hubungan langsung dengan jalan,

mudah dicapai dan dilihat oleh publik maka mempunyai potensi tinggi sebagai ruang perdagangan.

Tabel IV - 24 : Respon Penghuni Terhadap Fungsi Bangunan Menurut Jenis dagangan yang dijual

Jenis Dagangan		Ruang Terbuka	Tempat Berdagang	Ruang Terbuka & Tempat Berdagang
Barang	orang	0	14	17
	%		45,16	54,84
Barang	orang	2	6	22
	%	6,67	20,00	73,33
Barang	orang	0	7	8
	%	0,00	46,67	53,33
Barang	orang	2	27	47
	%	2,63	35,53	61,87

Sumber : Data Lapangan Tahun 2001

Hanya sebagian kecil penghuni dengan prosentase 37,28 % beranggapan bahwa halaman paling berpotensi sebagai tempat berdagang.

#### - Terhadap Fungsi Jalan

Jalan dibangun sebagai prasana lalu lintas, tempat untuk pergerakan manusia dan barang dari satu tempat ketempat lain. Volume lalu lintas tidak selamanya sama dengan kapasitas rencana jalan, sehingga sisanya sering dimanfaatkan untuk aktivitas lain seperti; parkir, mencuci kendaraan dan lain - lain. Jalan juga dilengkapi dengan trotoir untuk pejalan kaki, namun dalam kenyataannya bukan hanya untuk tempat berjalan dari satu titik ke titik lain tapi dapat pula disajikan atraksi disepanjang trotoir tersebut. Trotoir maupun ruang jalan sebagai tempat arus manusia lalu lalang, merupakan

sumber konsumen bagi pedagang ditepi jalan. Respon penghuni terhadap ruang jalan dapat dilihat seperti tabel berikut.

Tabel IV - 25 : Respon Penghuni Terhadap Fungsi Jalan Menurut Jenis Dagangan Yang Dijual

Jenis Dagangan		LL kendaraan	LL kendaraan + manusia	LL kendaraan, mns, t. parkir
Barang	orang	0	18	13
	%	0,00	58,06	41,94
Jasa	orang	0	14	16
	%	0,00	46,67	53,33
Campuran	orang	0	6	9
	%	0,00	40,00	60,00
Jumlah	orang	0	38	38
	%	0,00	50,00	50,00

Sumber : Data Lapangan Tahun 2001

Kondisi diatas menggambarkan bahwa, jalan mempunyai fungsi laten sebagai sumber konsumen dan tempat parkir. Seluruh penghuni melihat bahwa jalan mempunyai potensi untuk menunjang kegiatan perdagangan di rumah yang terletak ditepi jalan. Tempat parkir dan konsumen merupakan penunjang utama berlangsungnya kegiatan perdagangan eceran.

#### - Tujuan Berdagang.

Seseorang melakukan kegiatan perdagangan pada umumnya untuk memenuhi tujuan yang dimilikinya, dapat pula karena bentuk respon dari setting dimana ia tinggal. Respon akan membentuk motivasi untuk melakukan aksi melakukan kegiatan perdagangan, kegiatan perdagangan yang berlangsung adalah kegiatan perdagangan eceran berupa perdagangan barang, jasa dan campuran. Tujuan berdagang untuk memenuhi kebutuhan

pokoknya, apabila kegiatan tersebut merupakan kegiatan utama untuk kebutuhan hidup. Sedangkan kebutuhan sampingan, apabila kegiatan perdagangan yang dilakukan merupakan kegiatan sekunder dalam menunjang kebutuhan pokoknya. Tujuan berdagang penghuni menurut jenis dagangan yang dijual dapat dilihat sebagaimana tabel berikut.

Tabel IV - 26 : Tujuan Berdagang Penghuni Menurut Jenis Dagangan yang Dijual

Jenis Dagangan		Kebutuhan Pokok	Kebutuhan Sampingan
Barang	orang	18	13
	%	58,06	41,94
Jasa	orang	21	9
	%	70,00	30,00
Campuran	orang	9	6
	%	60,00	40,00
Jumlah	orang	48	28
	%	63,16	36,64

Sumber : Data Lapangan Tahun 2001

Dari kondisi diatas, paling dominan dilakukan oleh penghuni adalah kegiatan perdagangan barang dan jasa. Kegiatan perdagangan tersebut banyak dilakukan karena untuk memenuhi kebutuhan sampingan dengan prosentase 36,64%, sedang sisanya untuk memenuhi kebutuhan pokok hidupnya. Melakukan kegiatan perdagangan untuk memenuhi kebutuhan pokok banyak terjadi pada kegiatan perdagangan jasa yaitu sebanyak 16 buah, untuk memenuhi kebutuhan sampingan banyak terjadi pada kegiatan perdagangan barang sebanyak 18 buah.

#### - Pembangunan Ruang Perdagangan

Aksi penghuni dalam melakukan pembangunan ruang perdagangannya, secara garis besar dibedakan menjadi 3 (tiga), yaitu; dilakukan sendiri dengan dibantu tukang, diborongkan tenaga dan diborongkan seluruhnya kepada pemborong atau seseorang. Cara pembangunan ruang perdagangan menurut jenis dagangan yang dijual dapat dilihat sebagaimana tabel berikut.

Tabel IV - 27 : Cara Membangun Ruang Perdagangan Menurut Jenis Dagangan yang Dijual

Jenis Dagangan		Sendiri dibantu tukang	Diborong kan tenaga	Diborong kan seluruhnya
Barang	orang	21	6	4
	%	67,74	19,35	12,90
Jasa	orang	16	12	2
	%	53,33	40,00	6,67
Campuran	orang	5	10	0
	%	33,33	66,67	0,00
Jumlah	orang	42	28	6
	%	55,26	36,84	7,89

Sumber : Data Lapangan Tahun 2001

Dari kondisi tersebut diatas, sebagian besar dengan prosentase 92,21 % pembangunan ruang perdagangan dilakukan oleh pemilik bangunan, sehingga bentuk dan kondisi bangunannya merupakan karya dari penghuni. Sehingga dapat dikatakan bahwa kesan ruang perdagangan pada perumahan ditepi jalan dirancang oleh para penghuninya.

#### - Perkembangan Banyumanik

Manusia hidup dalam lingkungannya kadang tidak sadar akan kondisi atau perkembangan yang dialaminya, namun dengan melihat



perubahan bentuk dan dimensi bangunan-bangunan yang terbangun dapat merupakan cara untuk melihat pertumbuhan lingkungannya. Respon penghuni terhadap lingkungannya dapat dilakukan dengan *felling*, sehingga mereka dapat menyampaikan opini sesuai *feeling* yang dimilikinya. Respon penghuni terhadap perkembangan lingkungan, merupakan bentuk dari opini penghuni terhadap lingkungannya.

Respon penghuni terhadap perkembangan lingkungan permukiman Banyumanik dapat dilihat sebagaimana tabel berikut.

Tabel IV - 28 : Respon Penghuni Terhadap Perkembangan Lingkungan Menurut Jenis Dagangan yang Dijual

Jenis Dagangan		Lambat	Sedang	Cepat
Barang	orang	0	3	28
	%	0,00	9,68	90,32
Jasa	orang	0	1	16
	%	0,00	3,33	96,67
Campuran	orang	0	2	20
	%	0,00	13,33	86,67
Jumlah	orang	0	6	70
	%	0,00	7,89	92,11

Sumber : Data Lapangan Tahun 2001

Dari kondisi diatas, para penghuni merespon lingkungan permukiman Banyumanik sebagai lingkungan yang berkembang secara fisik, pedagang barang lebih melihat adanya perkembangan pesat dari lingkungannya. Sedangkan yang merasa lingkungannya berkembang sedang atau biasa - biasa saja hanya sekitar 8,78 %, kondisi ini menggambarkan adanya suatu proses perubahan yang terjadi dilokasi penelitian.

## **- Rencana Pindah**

Kemantaban tinggal seseorang salah satunya dapat dilihat dari rencana untuk pindah atau keluar dari lingkungannya, juga dapat menggambarkan tidak banyak terjadi stress yang terjadi dilingkungan tersebut yang berkaitan dengan pertumbuhan atau perkembangan berkembang kegiatan perdagangan. Para penghuni berkaitan dengan rencana untuk pindah tempat dibedakan menjadi 3 (tiga) katagori, yaitu tidak tahu, tidak ada dan segera pindah.

Katagori tidak tahu apakah ia akan pindah rumah atau tempat, menandakan bahwa ia belum sepenuhnya mempunyai kemantaban untuk tinggal. Katagori tidak akan pindah adalah penghuni yang merasa mantab untuk tinggal dilingkungan yang ada sekarang. Katagori segera pindah adalah mereka yang tidak sesuai untuk tinggal dilingkungan yang ada sekarang. Dari kondisi diatas, dapat dikatakan bahwa sebagian besar penghuni dengan prosentase 73,44 % mempunyai kemantaban untuk tinggal dilokasi tersebut sedangkan sisanya masih ragu-ragu untuk tetap tinggal dilokasi tersebut.

Tabel keinginan penghuni untuk pindah menurut jenis dagangan yang dijual sebagaimana tabel berikut.

Tabel IV - 29 : Rencana Pindah Penghuni Menurut Jenis Dagangan yang Dijual

Jenis Dagangan		Tidak tahu	Tidak ada	Segera
Barang	orang	3	28	0
	%	9,68	90,32	0,00
Jasa	orang	9	21	0
	%	30,00	70,00	0,00
Campuran	orang	6	9	0
	%	40,00	60,00	0,00
Jumlah	orang	18	58	0
	%	23,68	76,32	0,00

Sumber : Data Lapangan Tahun 2001

Pedagang barang paling banyak mempunyai kemantaban tinggal dengan prosentase 90,32 %, sedang pedagang jasa dengan prosentase 70,00 % dan pedagang campuran 60,00 %. Ketidap mantaban tinggal banyak terjadi pada perdagangan campuran dengan prosentase 40 %, sedang perdagangan jasa 30,00 % dan perdagangan barang 9,68 %.

## V. TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Tahap pembahasan terhadap hasil temuan lapangan melalui observasi dan wawancara dengan responden, dimaksudkan untuk lebih memahami terhadap topik yang dikemukakan dan masalah-masalah yang terjadi. Sehingga dapat mendefinisikan situasi yang terjadi pada lingkungan fisik, administrasi dan atribut pada *setting* tempat manusia tinggal dan melakukan kegiatan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Pembahasan akan berfokus pada aksi pembangunan ruang publik - perdagangan disebabkan perilaku manusia atau penghuni, sebagai produk dari interaksi antara penghuni dengan lingkungannya. Pembahasan dimulai dari mengamati elemen lingkungan (properti) sebagai artefak dari proses perubahan yang terjadi di lingkungannya.

Interaksi penghuni perumahan di tepi jalan dengan lingkungannya, mengakibatkan rumah berubah fungsi menjadi bangunan komersial. Sehingga perlu dibahas bagaimana mereka berinteraksi dengan lingkungannya dan melakukan respon. Interaksi penghuni dengan rumah dan jalan sebagai elemen dari *setting*, didalamnya melibatkan pengalaman sehari-hari yang dimiliki penghuni selama tinggal dilingkungannya.

Topik utama dari penelitian adalah terbangunnya ruang publik - perdagangan dilingkungan perumahan yang terletak di tepi jalan, terjadi penetrasi ruang publik ke dalam lingkungan perumahan. Kondisi tersebut merupakan bentuk reaksi penghuni terhadap *setting*, membentuk perilaku dan melakukan aksi pembangunan ruang perdagangan dirumahnya. Aksi penghuni dalam proses pembentukan *mental maps* dari lingkungannya dipengaruhi oleh pengalaman-pengalaman saat ini, masa lalu dan impian - impian masa yang akan datang. Pemahaman terhadap lingkungan abstrak ini tidak

melakukan respon yang mampu merubah lingkungan fisiknya. Lingkungan administrasi mencakup norma - norma yang bersifat formal, kurang mendapatkan perhatian dari para penghuni sehingga menimbulkan penurunan kualitas lingkungan.

Urutan dari pembahasan secara garis besar dibedakan menjadi dua bagian, pembahasan terhadap elemen - elemen lingkungan fisik dan terhadap lingkungan non fisik. Pada bagian pertama adalah pembahasan terhadap ruang publik yang terbangun di perumahan dan pembahasan mengenai kemampuan, kompetensi dan kecenderungan dari elemen-elemen lingkungan fisik. Sedangkan pembahasan terhadap lingkungan non fisik dengan topik; persepsi penghuni, nilai ekonomis perumahan, tingkat kebutuhan penghuni dan opini penghni terhadap lingkungannya.

## **V.1. Temuan**

### **5.1.1. Temuan Primer**

Dari hasil pengamatan lapangan, secara umum dapat dikemukakan bahwa telah terjadi perubahan fungsi perumahan menjadi bangunan komersial. Ruang publik - perdagangan pada perumahan yang terletak di tepi jalan, dibangun oleh penghuninya kerana perumahan mempunyai kesempatan tumbuh dan untuk memenuhi kebutuhan hidup penghuninya. Secara lebih terstruktur, temuan tersebut antara lain :

- Berlangsungnya penetrasi ruang publik - perdagangan di 61,29 % perumahan yang terletak ditepi jalan, penghuni malakukan aktivitas perdagangan di rumah dan halaman serta membentuk orientasi ruang untuk menunjang berlangsungnya aktivitas perdagangan.

- Penghuni perumahan di tepi jalan memanfaatkan kemampuan tumbuh ruang publik - perdagangan dengan rata-rata seluas 32,23 m<sup>2</sup>/bangunan, mereka lebih banyak mempunyai tujuan berdagang sebagai kegiatan sampingan dibandingkan untuk memenuhi kebutuhan pokok dan.
- Penghuni membangun ruang publik - perdagangan mendekati ruang jalan dengan GSMB rata-rata 2,63 m, mereka beranggapan tidak mempunyai resiko dibongkar dengan membangun ruang dekat ruang jalan dan adanya kompetensi tumbuh kegiatan perdagangan yang memerlukan *face to face* contact antara penjual dan barang dengan calon konsumen.
- Lebih dari 50,00 % konstruksi ruang perdagangan dan tanda dagangan mempunyai kondisi non permanen, lebih dari 50,00 % penghuni mempunyai pekerjaan tetap dan istri penghuni banyak membantu berlangsungnya kegiatan perdagangan di perumahan yang terletak di tepi jalan.

#### **a. Ruang Publik di Perumahan**

##### **- Jumlah dan Fungsi Bangunan**

Dari gambar V – 1, perumahan sebagai elemen *setting* berubah fungsi menjadi bangunan komersial, digunakan tempat atau ruang perdagangan karena dekat dengan ruang jalan. Jumlah bangunan perumahan pada *setting* semula 124 buah, 61,29 % atau sejumlah 76 penghuni telah melakukan aksi berubah fungsi bangunan menjadi bangunan komersial. Bangunan tersebut difungsikan untuk tempat berdagang, untuk mewadahi dagangan berupa barang 40,79 % atau 30

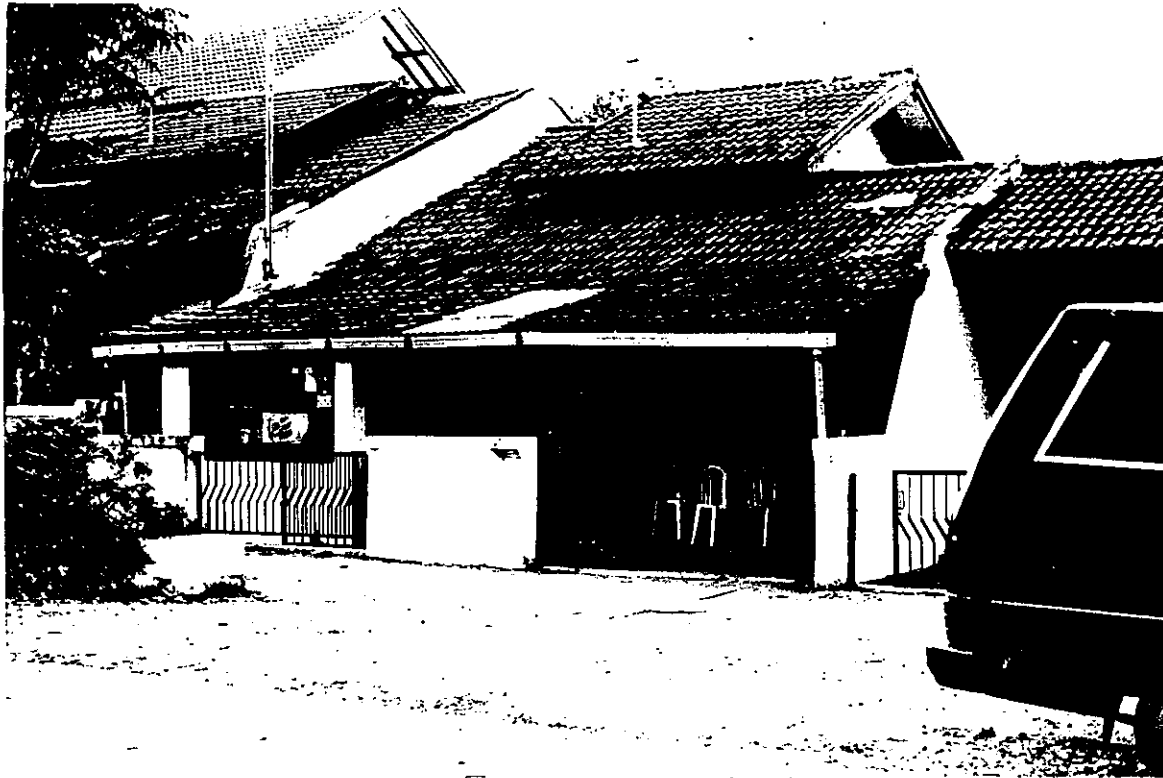


Foto V-1 : Halaman berfungsi sebagai ruang publik

Halaman berfungsi sebagai tempat berdagang, menjadi ruang publik.

Bangunan berorientasi ke jalan agar calon konsumen mudah mengenal kegiatan yang berlangsung didalamnya.

Terjadi adaptasi antara kegiatan publik dengan kegiatan perumahan, sehingga tumbuh kegiatan baru yaitu kegiatan perdagangan

Ruang publik (ruang jalan) mempunyai keragaman aktivitas, sebagai tempat calon konsumen yang mempunyai banyak pilihan .



Foto V - 2 : Kemampuan tumbuh ruang perdagangan  
Pada perumahan.

Bangunan perumahan mampu menyediakan ruang untuk mewadahi kegiatan perdagangan barang dengan luas  $\pm 18 \text{ m}^2$ .

Sisa fungsi yang dimiliki oleh penghuni untuk berjualan kelontong

Aktivitas perdagangan berlangsung dihalaman rumah, ruang perdagangan menjadi satu dengan kegiatan hunian.

Kegiatan perekonomian yang dilakukan belum mendominasi kegiatan rumah tangga.





Foto V - 3 : Kompetensi ruang perdagangan terbangun mendekati Ruang jalan

Ruang perdagangan terbangun mendekati jalan raya ,  
dengan GSMB < 1 m.

Rumah ditepi jalan mempunyai kompetensi untuk terbangun ruang perdagangan karena mempunyai kedekatan jarak pandang dan kemudahan pencapaian, untuk memenuhi tuntutan aktivitas yaitu terjadinya *face to face contact*.

Pedagang memerlukan parkir di jalan sebagai fasilitas dari tempat berdagangannya.

Bangunan perdagangan menyalahi ketentuan GSMB yang diijinkan yaitu minimal 4 m.



Foto V - 4 : Ruang perdagangan yang terbangun mempunyai kecenderungan berkesan non permanen

Ruang perdagangan mempunyai kondisi non permanen dan tidak memiliki tanda dagangan

Ruang jalan menjadi kompetisi perdagangan dalam memasarkan bangunannya

Dagangan yang dijual tidak prestisius, berkesan harga dan kualitas dari yang dijual di toserba

Memberikan kontribusi kesan non permanen pada penampilan lingkungan perdagangan, menjadikan lingkungan berkesan sebagai tahap awal suatu lingkungan perdagangan. Lingkungan tersebut dimasa mendatang akan berkembang menjadi lingkungan perdagangan permanen.

bangunan, jasa 39,47 % atau 31 bangunan dan perdagangan campuran 19,74 % atau 15 bangunan. Para penghuni atau pedagang memanfaatkan bangunan induk untuk tempat berdagang dengan prosentase 17,56 %, halaman sengen prosentase 59,32 % serta rumah dan halaman 23,12 %.

Sebagian besar bangunan komersial dengan prosentase 80,26 % dimiliki oleh penghuninya, mereka memanfaatkan bangunan untuk menampung aktivitas perdagangan dengan cara membuat ruang atau tempat untuk berdagang. Masing masing bangunan komersial rata-rata memiliki 1,4 ruang perdagangan, untuk wadah kegiatan perdagangan barang, jasa dan campuran. Dari kepemilikan bangunan komersial, kepemilikan ruang perdagangan dan jenis dagangan yang dijual dapat dilihat sebagaimana tabel V – 1.

Tabel V-1 : Jumlah Bangunan dan Ruang Perdagangan Menurut .Kepemilikan , Jumlah Bangunan dan Jenis Dagangan

Jenis Dagangan	Bangunan Perdagangan			Ruang Perdagangan		
	Sendiri	Kontrak	Jumlah	Sendiri	Kontrak	Jumlah
Barang	25	6	31	25	16	41
Jasa	23	7	30	23	8	31
Campuran	13	2	15	13	24	37
Jumlah	61	15	76	67	48	109

Tiap bangunan komersial yang digunakan untuk perdagangan campuran rata-rata memiliki 2,45 ruang perdagangan, 13 ruang perdagangan dikelola sendiri dan 24 bangunan dikelola oleh orang lain. Rata-rata penghuni mengelola satu ruang perdagangan, sedangkan sisanya dikelola oleh pihak lain dengan cara mengontrak ruang perdagangan. Penghuni perumahan lebih banyak memilih jenis dagangan barang dibandingkan dengan jenis dagangan campuran, sebagian besar

dilakukan oleh penghuni bangunan dibandingkan dengan bangunan yang dikontrakkan. Jumlah bangunan komersial yang digunakan sendiri oleh pemiliknya lebih besar dari bangunan yang dikontrakkan, 61 bangunan digunakan sendiri dan 15 bangunan dikontrakkan. Perubahan tersebut diatas mengakibatkan terbentuknya ruang publik - perdagangan di perumahan, karena adanya peta mental atau persepsi penghuni bahwa bangunan di tepi jalan mudah berubah menjadi bangunan komersial.

#### - Letak Ruang Perdagangan

Penghuni sebagai pemilik rumah meletakkan ruang perdagangannya lebih banyak di halaman dengan prosentase 60,66 %, demikian pula letak ruang perdagangan di perumahan yang dikontrakkan. Dari hasil wawancara di lapangan ternyata 70,66 % penghuni mempunyai cara pandang bahwa rumah tidak sepenuhnya difungsikan sebagai tempat berdagang, sehingga mereka lebih banyak memanfaatkan halaman untuk tempat berdagang.

Tabel V - 2 : Letak Ruang Perdagangan Menurut Jenis Dagangan dan Kepemilikan Bangunan.

Jenis Dagangan	Milik Sendiri			Kontrak/ Sewa		
	Halaman	rumah	Rumah dan halaman	halaman	Rumah	Rumah dan Halaman
Barang buah	16	4	5	3	2	1
%	64.00	16.00	20.00	50.00	33.33	16.67
Jasa buah	15	6	2	4	2	1
%	65.22	26.09	8.70	57.14	28.57	14.29
Campuran buah	6	1	6	2	-	-
%	46.15	7.69	46.15	100	0	0
Jumlah buah	37	11	13	9	4	2
%	60.66	18.03	21.31	60.00	26.67	13.33

Bangunan perdagangan untuk menjual barang paling banyak diminati oleh penghuni, mereka meletakkan ruang perdagangannya di halaman dengan prosentase 62,07 %. Sedangkan bangunan perdagangan yang dikontrakkan dan dimanfaatkan untuk berdagang campuran tidak memanfaatkan rumah untuk tempat berdagang.

Ruang perdagangan tersebut bersifat publik, karena fihak luar atau umum bebas untuk melakukan aktivitasnya. Sehingga ruang publik terbentuk di perumahan, tumbuh kegiatan perdagangan melibatkan penghuni atau pedagang dengan konsumen yang berasal dari ruang jalan. Mereka lebih banyak memanfaatkan halaman rumah untuk ruang publik.

#### **- Orientasi Bangunan**

Bangunan perdagangan dikunjungi oleh konsumen karena mudah dilihat dan dijangkau, disamping bangunan tersebut mempunyai peran sebagai daya tarik bagi konsumen yang terdapat di ruang jalan. Aksi penghuni dalam membentuk orientasi bangunan dengan cara membuat bukaan pada ruang perdagangan, sebagian besar ruang tersebut mempunyai bukaan penuh dengan prosentase 58,72%. Bangunan perdagangan yang dikontrakkan secara prosentase lebih banyak membuat bukaan penuh ruang perdagangannya dengan prosentase 80,00%, namun dilihat dari jumlahnya bangunan komersial milik sendiri lebih banyak membuat bukaan dengan jumlah 52 bangunan.

Penghuni sebagai pedagang berusaha menarik konsumen dengan memamerkan dagangannya secara langsung kepada konsumen. Mereka lebih banyak memanfaatkan kedekatan pandang antara barang dan konsumen,

mengusahakan agar barang dan proses jual beli mudah dilihat oleh konsumen. Ruang jalan sebagai ruang publik merupakan sumber konsumen, penghuni berusaha menjadikan ruang perdagangan sebagai ruang publik dengan cara membentuk kesamaan sifat ruang publik perdagangan dengan ruang jalan.

Tabel V - 3 : Jenis Bukan Ruang Perdagangan Menurut Jenis Dagangan dan Kepemilikan Bangunan.

Jenis Dagangan		Milik Sendiri			Kontrak/ Sewa		
		Penuh	Sebagian	Transparan	Penuh	Sebagian	Transparan
Barang	buah	21	9	4	7	-	-
	%	61.76	26.47	11.76	100.00	-	-
Jasa	buah	10	7	7	1	3	3
	%	41.67	29.17	29.17	14.29	42.86	42.86
Campuran	buah	21	6	4	4	2	-
	%	67.74	19.35	12.90	67	33	0
Jumlah	buah	52	22	15	12	5	3
	%	58.43	24.72	16.85	60.00	25.00	15.00

Ruang perdagangan yang dikontrakkan lebih banyak membuat bukan penuh dibandingkan dengan ruang yang digunakan sendiri, apabila dilihat prosentasenya.

#### b. Kemampuan Tumbuh Ruang

Perumahan di tepi jalan mempunyai kemampuan tumbuh ruang untuk mewadahi kegiatan perdagangan, luas rata-rata tumbuhnya ruang pada bangunan komersial yang dimiliki sendiri lebih kecil dari bangunan yang dikontrakkan. Pada bangunan milik penghuni mempunyai luas ruang perdagangan rata-rata 32,32 m<sup>2</sup> tiap bangunan, bangunan yang dikontrakkan mempunyai luas rata-rata 39,65 m<sup>2</sup> dan bangunan milik sendiri dengan luas rata-rata 30,67 m<sup>2</sup>. Kondisi ini terjadi karena ruang yang dikontrakkan difungsikan untuk perdagangan jasa

berupa bengkel mobil dan perkantoran, sedang bangunan perdagangan milik sendiri lebih banyak digunakan untuk perdagangan barang.

Tabel V - 4.a. : Luas Ruang dan Kemampuan Tumbuh Ruang  
Perdagangan Pada Bangunan milik Sendiri

Jenis Dagangan		Luas Total F.Perdag	Luas Rata-rata R. Perdag	Kemampuan Tumbuh	
				Rumah	Hlm
Barang	m2	1.072	31,53	238	834
	%			22,21	77,79
Jasa	m2	969	40,38	464	505
	%			47,92	52,08
Campuran	m2	689	22,23	236	453
	%			34,19	65,81
Jumlah	m2	2.730	30,67	938	1.792
	%			34,36	65,64

Tabel V - 4.b : Luas Ruang dan Kemampuan Tumbuh Ruang  
Perdagangan Pada Bangunan Yang Dikontrakkan

Jenis Dagangan		Luas Total	Luas Rata-rata	Letak R.Perdag	
				Rumaf.	hlm
Barang	m2	176	25.14	70	106
	%			40,00	60,00
Jasa	m2	534	76.29	328	206
	%			61.43	38,57
Campuran	m2	83	14,00	-	83
	%			0	100,00
Jumlah	m2	793	52.87	398	395
	%			50,24	49,76

Ruang perdagangan yang terbangun di perumahan mempunyai luas 3.523 m2, terbangun di halaman 62,07 % dan terbangun di bangunan induk (rumah) 47,93 %. Ruang yang digunakan untuk wadah kegiatan perdagangan barang 1.248 m2 dengan luas rata-rata 30,44 m2/ruang, untuk wadah kegiatan perdagangan jasa 1.503 m2 dengan luas rata-rata 48,48 m2/ruang, untuk wadah kegiatan perdagangan 772 m2 dengan luas rata-rata 20,86 m2/ruang.

Para penghuni bangunan komersial membangun ruang perdagangan didorong oleh tujuan untuk melakukan kegiatan perdagangan, sebagian besar dari mereka untuk memenuhi kebutuhan sampingan yaitu dengan prosentase 63,16 %. Para pemilik bangunan komersial lebih banyak melakukan perdagangan sebagai pekerjaan sampingan dengan prosentase 68,15 %, sedang penghuni bangunan komersial yang mengontrak lebih banyak untuk memenuhi kebutuhan pokoknya dengan prosentase 40,00 %.

Dari kondisi diatas, diketahui bahwa tumbuhnya ruang perdagangan sebagai ruang publik dipengaruhi oleh tujuan untuk melakukan kegiatan perdagangan. Mereka memanfaatkan ruang di unit rumah dan halaman sebagai wadah kegiatan perdagangan, sebagian besar dari mereka melakukan kegiatan perdagangan sebagai kegiatan sampingan untuk menunjang kebutuhan hidup mereka. Bangunan perdagangan yang dikontrakkan memanfaatkan sisa fungsi perumahan lebih besar dari pada bangunan perdagangan yang ditempati pemiliknya.

### **c. Kompetensi Terbangunnya Ruang Perdagangan**

Suatu lingkungan fisik mempunyai kompetensi untuk berubah fungsi atau tumbuhnya kegiatan baru, karena lingkungan tersebut mempunyai kesempatan untuk tumbuh. Bangunan perumahan berubah fungsi menjadi bangunan komersial karena tumbuhnya ruang perdagangan, dibangun oleh penghuninya cenderung mendekati ruang jalan, rata-rata mempunyai GSMB 2,63 m.

Bangunan perdagangan milik penghuni mempunyai GSMB lebih kecil yaitu 2,36 m, sedangkan ruang perdagangan pada bangunan perdagangan yang



dikontrakkan mempunyai GSMB 3,85 m. Aksi penghuni membangun ruang perdagangan ditunjang adanya kebebasan membangun, 71,05 % penghuni merasa tidak takut bangunannya dibongkar karena tidak mempunyai IMB.

Tabel V - 5a : GSMB Ruang Perdagangan Pada Bangunan Perdagangan Milik Penghuni Menurut Jenis Dagangan.

Jenis Dagangan		Jarak	GSMB		
		Bangunan (m)	0-1m	>1-<4 m	≥4m
Barang	buah	94	9	16	9
	%	276.47	26.47	47.06	26.47
Jasa	buah	55	7	11	6
	%	2.27	29.17	45.83	25.00
Campuran	buah	61	11	16	4
	%	1.98	35.48	51.61	12.90
Jumlah	buah	210	27	43	19
	%	2.36	30.34	48.31	21.35

Tabel V - 5.b : GSMB Ruang Perdagangan Pada Bangunan Perdagangan Yang Dikontrakkan Menurut Jenis Dagangan.

Jenis Dagangan		GSMB	GSMB		
		(m)	0-1m	>1 - < 4m	≥4m
Barang	buah	41	3	1	3
	%	5.79	42.86	14.29	42.86
Jasa	buah	27	2	2	3
	%	3.79	28.57	28.57	42.86
Campuran	buah	10	1	5	-
	%	2	17	83	0
Jumlah	buah	77	6	8	6
	%	3.85	30.00	40.00	30.00

Sebagian besar dari penghuni tidak pernah mendapatkan sosialisasi tentang peraturan bangunan, 97,37 % penghuni tahu tentang IMB hanya dari media massa dan dari orang lain. Lebih dari 70,00 % penghuni melakukan aksi membangun ruang perdagangan mendekati ruang jalan, mereka berusaha mendekatkan dagangannya dengan konsumen.

Ruang publik yang terbentuk cenderung mendekati ruang jalan, para penghuni memanfaatkan ruang jalan untuk tempat parkir dan memanfaatkan kedekatan fisik antara penjual dengan pembeli.

**d. Kecenderungan Tumbuh Bangunan Komersial**

Dilihat dari jenis konstruksi dan tanda dagangan yang dimiliki, lebih dari 50 % ruang perdagangan mempunyai kondisi non permanen.

**Tabel V - 6.a : Kondisi Tanda Dagangan dan Konstruksi Ruang Perdagangan Pada bangunan Perdagangan yang Dimiliki Penghuni menurut Jenis Dagangan yang Dijual.**

Jenis Dagangan	Tanda Dagangan			Kondisi F. Perdag		
	Tidak Ada	Semi Permn	Perma Nen	Tempo rer	Semi Permn	Perma Nen
Barang buah	14	14	6	12	13	9
%	41.18	41.18	17.65	35.29	38.24	26.47
Jasa buah	6	8	10	3	9	12
%	25.00	33.33	41.67	12.50	37.50	50.00
Campuran buah	8	19	4	12	9	10
%	25.81	61.29	12.90	38.71	29.03	32.26
Jumlah buah	28	41	20	27	31	31
	31.46	46.07	22.47	30.34	34.83	34.83

**Tabel V - 6.b : Kondisi Tanda Dagangan dan konstruksi Ruang Perdagangan Pada bangunan Perdagangan yang Dimiliki Penghuni menurut Jenis Dagangan yang Dijual.**

Jenis Dagangan	Tanda Dagangan			Kondisi F. Perdag		
	Tidak Ada	Semi Permn	Perma Nen	Tempo Rer	Semi Permn	Perma Nen
Barang buah	-	7	-	1	3	3
%	-	100.00	-	14.29	42.86	42.86
Jasa buah	-	3	4	-	5	2
%	0.00	42.86	57.14	0.00	71.43	28.57
Campuran buah	-	6	-	1	5	-
%	0	100	0	17	83	0
Jumlah buah	-	16	4	2	13	5
%	0.00	80.00	20.00	10.00	65.00	25.00

Kondisi konstruksi ruang perdagangan barang 3,17 %, perdagangan jasa, 51,61 % dan perdagangan campuran 72,97 %. Tanda dagangan yang dimiliki pada

ruang perdagangan barang 85,27 % non permanen, perdagangan jasa 58,06 % dan perdagangan campuran 62,16 %. Kondisi non permanen ruang perdagangan pada bangunan perdagangan milik penghuni lebih besar dengan prosentase 77,53 %, sedangkan tanda dagangan ruang perdagang pada bangunan yang dimiliki penghuni dan yang dikontrakkan hampir sama. Sebagian besar kepala keluarga mempunyai pekerjaan tetap dengan prosentase 68,42 % dan pekerjaan istri tidak tetap dengan prosentase 92,11 %, sehingga kegiatan perdagangan lebih banyak dikelola oleh istri . Perana wanita (*women role*) besar dalam kegiatan perdagangan di perumahan yang terletak di tepi jalan.

#### - Fungsi jalan

Jalan merupakan elemen *setting* yang berfungsi sebagai fasilitas umum, sebagai tempat lalu lintas kendaraan di ruang jalan dan lalu lintas pejalan kaki di trotoir. Jalan berupa jalan aspal, sedangkan trotoir menggunakan *paving block* sebagai bahan untuk perkerasan. Jalan yang berfungsi sebagai prasarana lalu lintas kendaraan sering digunakan sebagai tempat parkir, sehingga mengurangi lebar efektif jalan sampai 40 % apabila tepi kiri dan kanan jalan digunakan untuk parkir berjajar. Trotoir di penggal Jl. Sukun hanya selebar 1,2 m sehingga lebih banyak berfungsi sebagai pembatas antara jalan dengan bangunan dibandingkan sebagai tempat pejalan kaki, hal ini juga ditunjang dengan adanya kendaraan umum yang dapat berhenti dimana saja.

Seluruh bangunan komersial menghadap kejalan, mempunyai orientasi ke jalan sebagai daya tarik konsumen. Dua ruang yang berhadap-hadapan mempunyai kedekatan fungsi (*functionally close*), manusia di kedua ruang publik

tersebut mempunyai banyak kesempatan bertemu dan saling melihat. (Zeisel, 1984).

### 5.1.2. Temuan Sekunder

Dari hasil wawancara penguni berkaitan dengan reaksi penghuni terhadap lingkungan fisik, administrasi dan perilaku, temuan yang diperoleh sebagai berikut :

- Adanya persepsi para penghuni bangunan komersial (semula perumahan) bahwa perumahan mudah berubah fungsi menjadi bangunan komersial, 61,27 % rumah di tepi jalan berubah fungsi menjadi bangunan komersial karena tidak ada resiko melakukan aktivitas perdagangan di rumahnya.
- Perumahan ditepi jalan mempunyai "nilai" lebih yang dapat memberikan manfaat ekonomi, 80,26 % penghuni bangunan komersial memanfaatkan sendiri rumahnya sebagai tempat untuk melakukan aktivitas berdagang.
- Aktivitas perdagangan yang dilakukan penghuni bangunan komersial untuk memenuhi kebutuhan keamanan kelangsungan aktivitas hidupnya, 84,21% bangunan komersial difungsikan sebagai tempat usaha dan tempat tinggal.
- Adanya opini penghuni bahwa rumah dan halaman bebas dimanfaatkan sebagai tempat untuk berdagang, 92,11 % bangunan dibangun sendiri dibangun oleh penghuni sebagai individu dan kelompok.

**a. Persepsi**

*Setting* ruang jalan utama lingkungan permukiman Banyumanik lebih nampak sebagai lingkungan perumahan dibandingkan sebagai lingkungan perdagangan, 84,21 % bangunan komersial yang semula perumahan sekarang difungsikan sebagai sebagai tempat usaha dan tempat tinggal.

Komponen *setting* dari lingkungan permukiman Banyumanik yaitu perumahan, telah berubah fungsi menjadi bangunan perdagangan yang dimanfaatkan untuk melayani publik. Kegiatan perdagangan berlangsung di rumah dan halaman, sehingga mengurangi ruang yang seharusnya untuk wadah kegiatan perumahan tinggal. Para penghuni perumahan yang telah berubah fungsi menjadi bangunan perdagangan, mereka mengambil keputusan untuk memfungsikan rumahnya sebagai tempat usaha dan tempat tinggal. Mereka melihat dilingkungannya bahwa setiap penghuni boleh membangun ruang perdagangan di rumahnya, 71,05 % merasa tidak ada resiko merubah fungsi rumahnya menjadi bangunan perdagangan. Sebagian besar dari mereka tidak mempunyai IMB tempat berdagang yang dimiliki.

Penghuni juga mempunyai cara pandang bahwa rumah dan halaman dapat difungsikan sebagai tempat berdagang, 61,29 % rumah di tepi jalan telah berubah fungsi menjadi bangunan perdagangan. Sebagian besar tempat berdagang ditempatkan di halaman, karena masih banyak penghuni rumah yang tidak ingin pindah dari rumah yang ditinggali sekarang.

#### **b. Nilai Ekonomis Perumahan di Tepi jalan**

Bangunan rumah ditepi jalan utama lingkungan permukiman Banyumanik mempunyai nilai ekonomis, digunakan sebagai tempat berdagang barang 40,79 %, jasa 39,47 % dan campuran 19,74 %. Secara administratif lingkungan tersebut merupakan lingkungan tak terkendali, hanya 25,00 % dari penghuni tempat berdagang mempunyai IMB. Para pemakai bangunan merasa tidak mempunyai resiko apabila membangun tanpa memiliki IMB, sebagian besar dari mereka dengan prosentase 71,05 % beranggapan bahwa bangunan perdagangan yang telah dibangun tidak akan dibongkar. Bangunan perdagangan dalam operasionalnya tidak semuanya dikelola oleh pemilik, namun 19,74 % disewakan kepada orang lain. Adanya pemanfaatan bangunan perumahan untuk kegiatan perdagangan, berarti adanya nilai yang tersimpan pada bangunan tersebut, antara lain berupa kemampuan dan kompetensi lingkungan dan memanfaatkan ketidakefektifannya peraturan yang ada.

Para penghuni merelakan rata-rata 32,23 m<sup>2</sup> / bangunan untuk tempat perdagangan, dikarenakan mempunyai tujuan dapat memperoleh keuntungan untuk menunjang kehidupannya. Untuk lebih mendekatkan tempat berdagang dengan konsumen, mereka membangun rata-rata berjarak 2,63 m dari tepi jalan utama lingkungan permukiman Banyumanik.

#### **c. Kegiatan Perdagangan Untuk Memenuhi Kebutuhan Hidup**

Kegiatan perdagangan yang dilakukan oleh penghuni bangunan komersial di jalan utama lingkungan permukiman Banyumanik, sebagai usaha untuk memenuhi keamanan berlangsungnya kegiatan dan tujuan untuk mendapatkan

keuntungan. Manusia melakukan aktivitas melalui perilaku masing-masing dikendalikan oleh tujuan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, aktivitas perdagangan merupakan pilihan penghuni untuk mewujudkan tujuannya. Kegiatan perdagangan memerlukan keamanan (*safety*) agar tetap berlangsung, ruang perdagangan yang dibangun agar dapat berfungsi sebagai tempat berlangsungnya sosialitas antara penjual dan pembeli.

Penghuni melihat bahwa perumahan disepanjang jalan banyak dimanfaatkan sebagai tempat berdagang, sebagian besar dari mereka dibangun mempunyai jarak sangat dekat dengan ruang jalan. Lebih dari 50,00 % konstruksi ruang perdagangan dan tanda dagangan yang dimiliki lebih berkesan temporer, sehingga menimbulkan kesan lingkungan menjadi tak beraturan.

Sebagian besar penghuni dengan prosentase 57,13 % mempunyai tujuan berdagang untuk memenuhi kebutuhan pokoknya, dengan cara memanfaatkan bangunan komersial untuk tempat berdagang barang 40,79 %, jasa 39,47 % dan campuran 19,74 %. Mereka mempunyai cara pandang bahwa perumahan dan halaman dapat difungsikan sebagai tempat berdagang, hanya sedikit yang mempunyai cara pandang bahwa rumah hanya untuk tempat tinggal.

#### **d. Opini Penghuni**

Para penghuni perumahan di tepi jalan lebih suka memanfaatkan rumahnya untuk berdagang dan bertempat tinggal, mereka melakukan aksi membangun tempat berdagang dilokasi perumahan dengan luas 3.523 m<sup>2</sup> di halaman 62,07 % dan sisanya di rumah mereka. Mereka yang memanfaatkan rumahnya sebagai tempat usaha hanya 15,79 %, karena sebagian besar dari

mereka atau 64,47 % masih menginginkan bangunan komersial sebagai tempat usaha.

Mereka beranggapan bahwa rumah mereka cukup dekat dan mudah dicapai dari jalan, rata-rata mereka membangun ruang perdagangannya 2,63 m dari tepi jalan. Secara keseluruhan ruang yang diperlukan untuk aktivitas perdagangan 29,63 % dari luas total bangunan komersial, sehingga kesan ruang jalan sebagai lingkungan perdagangan masih belum sepenuhnya nampak. Cara pandang penghuni terhadap lingkungannya memberikan pengaruh terhadap penampilan (*performance*) fisik lingkungan.

## **V.2. Pembahasan**

### **5. 2.1. Lingkungan Fisik**

#### **5.2.1.1. Penetrasi Ruang Publik**

##### **- Aktivitas Perdagangan**

Aktivitas perdagangan yang berlangsung pada dasarnya adalah pertemuan antara pedagang dengan pembeli, melakukan kegiatan tukar menukar nilai yang dimiliki kedua belah pihak. (Mowen, 1995) Aktivitas perdagangan yang berlangsung di bangunan komersial mempunyai hubungan langsung dengan aktivitas publik yang berlangsung di ruang jalan, kehidupan aktivitas perdagangan sangat tergantung dengan kehidupan lalu lintas manusia dan barang di jalan. Hubungan fungsional antara kedua aktivitas tersebut sangat erat, satu dengan yang lain membentuk hubungan yang kompatibel. Hubungan tersebut dipengaruhi oleh jarak dan orientasi ruang perdagangan, pada jarak  $< 7,20$  m merupakan jarak dekat pada area publik. Oleh karenanya penghuni juga membuat ruang publik di



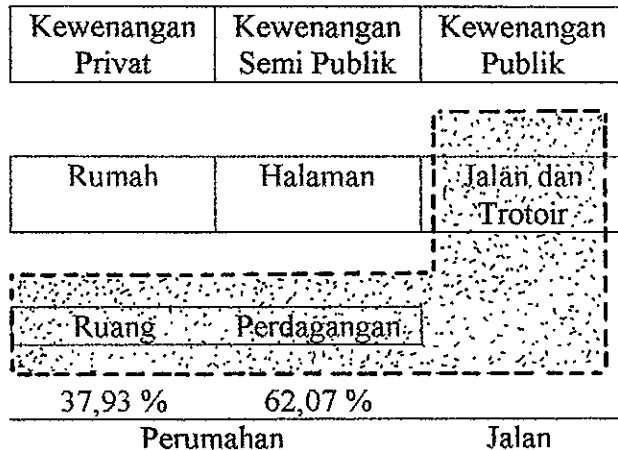
rumahnya, berorientasi keluar ke arah ruang jalan. Aktivitas publik menjadi stimulus tumbuhnya kegiatan perdagangan di tepi jalan, sedangkan kegiatan perdagangan merupakan bentuk respon dari kegiatan yang berlangsung di ruang jalan.

Menurut Walgito (1995), aktivitas yang berlangsung di ruang publik dapat merupakan aktivitas kelompok yang satu dengan yang lain tidak saling mengenal, mereka tidak membentuk struktur. Menurut teori dari Kohnen dan Trecky (dalam Sarwono, 1999), individu - individu tersebut dapat mengambil keputusan untuk melakukan proses jual - beli ditempat terdekat dengan harga lebih murah. Sehingga atribut yang diperlukan oleh ruang perdagangan sebagai properti dari *setting* adalah kedekatan dengan kelompok pembeli, sedangkan pada umumnya konsumen beranggapan bahwa yang dijual di ruang perdagangan lebih murah dibandingkan dengan harga di toko serba ada Sarinah maupun Harmoni.

Hubungan antara kedua kegiatan tersebut, aktivitas perdagangan yang berlangsung di perumahan menjadi daya stimulus bagi konsumen untuk melakukan transaksi jual beli. Menurut Sukanto (1982), interaksi mudah terjadi pada individu yang sering bertatap muka meskipun tidak saling berbicara atau saling tukar menukar tanda. Interaksi pedagang dan konsumen terbentuk karena adanya hubungan langsung antara aktivitas publik dengan lokasi perdagangan yang berlangsung di lokasi perumahan. Menurut Mowen (1995) kegiatan perdagangan pada suatu lokasi akan membentuk reaksi konsumen dan perilaku jual beli karena atribusi yang dimiliki kedua belah pihak.

Model penetrasi kegiatan kedaerah kewenangan semi publik dan privat dapat dilihat sebagaimana diagram berikut.

Diagram V - 1 : Model Penetrasi Kegiatan Publik Pada Perumahan Di Tepi Jalan.



Ruang perdagangan membentuk atribusi kedekatan hubungan langsung dengan kegiatan publik, barang dagangan yang dipamerkan dekat dengan konsumen sehingga menimbulkan reaksi untuk datang dan melakukan kegiatan jual beli.

Aktivitas perdagangan yang berlangsung merupakan aktivitas yang melibatkan publik sebagai konsumen, berlangsung di rumah dan atau halaman dari perumahan ditepi jalan. Sifat kegiatan perdagangan bersifat publik karena melibatkan unsur eksternal yaitu konsumen, sehingga terjadi penetrasi kegiatan publik pada kegiatan berumah tangga di perumahan yang terletak ditepi jalan disebabkan tidak adanya batas hubungan antara ruang perdagangan dan ruang publik. Menurut Wikantioso (1997), fungsi suatu jalan bersifat publik namun dapat mempengaruhi dan memotong zone privat.

Dari seluruh kegiatan perdagangan yang berlangsung dilingkungan perumahan, 37,93 % berlangsung di lokasi rumah dan 62,07 % berlangsung

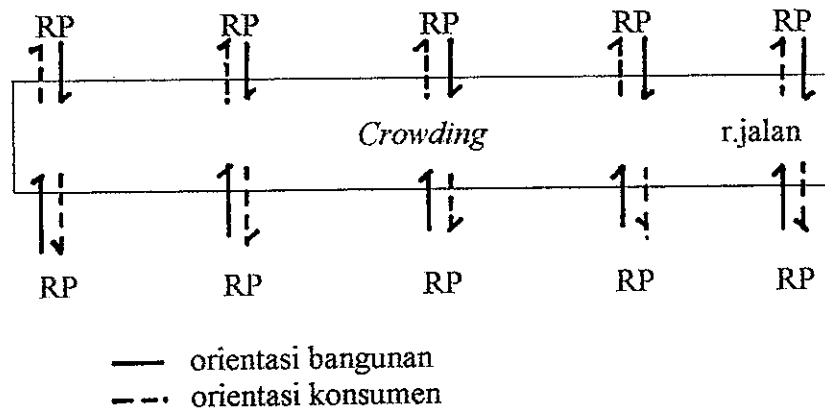
dihalaman. Menurut Rapoport (1986), penetrasi jelas membedakan individu atau grup dan membentuk situasi dimana seseorang akan berinteraksi dengan orang lain. Interaksi dengan orang luar sebagai konsumen sangat diharapkan, sehingga terbentuk integrasi yang solid antara ruang perdagangan dengan ruang jalan. Pembahasan ini akan mencakup karakteristik aktivitas perdagangan, orientasi bangunan dan fungsi bangunan.

#### **- Orientasi Bangunan**

Bangunan komersial merupakan wadah kegiatan perdagangan yang menampung kegiatan yang dapat dimanfaatkan oleh umum, ruang perdagangan menjadi tempat yang dipilih penghuni untuk melakukan interaksi sosial dengan pembeli. Bangunan komersial karena letak dan kedekatan jarak dengan jalan, membentuk akses langsung dengan ruang jalan dan menimbulkan hubungan langsung oleh kegiatan yang berlangsung dikedua lokasi tersebut. Menurut Zeisel (1987), kesatuan hubungan merupakan hubungan yang erat antara dua atau lebih tempat. Bangunan tersebut mudah dicapai dan dilihat dari ruang jalan, memenuhi syarat untuk dijadikan tempat untuk melakukan kegiatan perdagangan yang menuntut *face to face contacts* antara penjual dan pembeli.

Bangunan komersial berfungsi sebagai tempat tukar menukar nilai (barang, jasa), menjadi tempat tujuan bagi calon konsumen yang berasal dari jalan. Menurut Hall (1966), hubungan (*connection*) dan pemisahan (*separation*) menurut terminologi psikologi dapat terjadi karena faktor jarak, pendengaran, bau, rabaan dapat menjadikan mereka merasa tinggal ditempat sama (*in the same place*).

Diagram V - 2 : Model Orientasi Ruang Perdagangan dan Hubungan Dengan Ruang Jalan.



Ruang perdagangan pada bangunan komersial mempunyai bukaan dibagian muka, sebagian besar ruang mempunyai hubungan kedekatan dengan ruang jalan dan merasakan bahwa ruang perdagangan merupakan bagian dari ruang publik.. Aktivitas yang berlangsung didalamnya menjadikan daya tarik bagi konsumen, seperti kemudahan proses jual beli dan harga lebih murah.

Keragaman kegiatan atau *crowding* yang terjadi di jalan, menjadi daya tarik bagi pedagang agar salah satu unsurnya berupa konsumen dapat dijadikan media untuk menarik keuntungan. Menurut Mowen (1995), dalam suasana *crowding* terjadi suasana agresip termasuk keinginan untuk membeli barang / jasa atau melakukan proses aktivitas perdagangan. Disamping mempunyai efek negatif, *crowding* yang terjadi di ruang jalan berpotensi untuk menunjang berlangsungnya kegiatan perdagangan.

#### - Penggunaan Bangunan

Berubahnya fungsi bangunan perumahan menjadi bangunan komersial tidak lepas dari peranan penghuninya, mereka mempunyai motivasi yang

melandasi aksi pembangunan ruang perdagangan di rumahnya. Motivasi merupakan sumber perilaku yang bertujuan, semua pengaruh internal dan eksternal terakumulasi secara molar menjadi bentuk reaksi terhadap lingkungannya. Menurut Sarwono (1999), motif terbentuk melalui proses pemahaman, individu memilih mana yang disukai dan mana yang tidak dihindarinya sesuai dengan pengalaman yang menyenangkan dan tidak menyenangkan. Kesempatan yang dimiliki oleh lingkungan fisik dan administrasi, difahami atas dasar pengalaman dari proses perubahan fungsi perumahan menjadi bangunan komersial yang terjadi di jalan utama lingkungan permukiman Banyumanik. Perilaku seseorang dapat terjadi dikarenakan *setting* memberikan keuntungan baginya. (Bechtel, 1987). Karena adanya kemampuan fisik lingkungan dan lemahnya peraturan mendirikan bangunan, mereka merubah atau menambah penggunaan bangunannya agar dapat digunakan untuk tempat bendagang.

Terbangunnya ruang perdagangan di perumahan merupakan bentuk aksi penghuni yang dipengaruhi oleh tujuan dan kesempatan yang diberikan oleh lingkungan fisiknya.

Kesempatan yang diberikan oleh lingkungan administrasi adalah adanya kebebasan melakukan pembangunan diperumahan yang terletak ditepi jalan, hanya 25,00 % ruang perdagangan memiliki IMB. Kondisi ini tidak lepas dari miskinnya informasi yang diterima penghuni tentang persyaratan melakukan pembangunan dan merubah rumahnya, 97,37 % menerima informasi hanya dari media massa dan dari pengalaman orang lain. Informasi tersebut merupakan stimulus bagi penghuni dan membentuk perilaku, sehingga terjadi aksi dengan beranggapan bahwa

membangun tanpa ijin tidak mempunyai resiko dibongkar bangunannya. Kondisi tersebut terjadi karena lingkungan administrasi tidak terkendali dengan baik oleh pemerintah atau pengelola kota, sehingga penghuni bebas membangun ruang perdagangan ditepi jalan. Perumahan sebagai salah satu properti dari *setting* menjadi arena bebas untuk dibangun ruang perdagangan, karena lokasi perumahan mempunyai hubungan kedekatan dan hubungan fungsional dengan ruang jalan.

#### **5.2.1.2. Kemampuan Tumbuh**

##### **- Sisa Fungsi**

Bangunan perumahan ditepi jalan sangat terpengaruh oleh jalan yang ada didepannya, perumahan tersebut mudah mengalami perubahan fungsi salah satunya dapat menjadi bangunan komersial. Seperti yang terjadi dilingkungan perumahan yang terletak ditepi jalan utama lingkungan permukiman Banyumanik, 61,29 % rumah telah berubah menjadi bangunan komersial. Kondisi ini juga menggambarkan adanya kemampuan dari rumah ditepi jalan untuk menjadi bangunan komersial, jalan dan arus lalu lintas yang ada menjadi katalisator perubahan fungsi tersebut. Tepi jalan dimanfaatkan sebagai tempat parkir maksimum satu mobil dikiri-kanan ruang jalan, sehingga jalan maksimum akan berkurang lebar sekitar 4 m atau sekitar 77,00 %. Bangunan perumahan dengan type bangunan besar lebih mempunyai kemampuan untuk menjadi bangunan komersial, 71,47 % rumah dengan type luas bangunan D dengan luas > 120 m<sup>2</sup> paling banyak berfungsi sebagai bangunan komersial. Sisa fungsi berupa fungsi laten yang terbentuk karena fungsi pada suatu tempat tidak sesuai lagi atau merupakan sisa penggunaan suatu tempat. (Lang, 1996). Sehingga dapat dikatakan

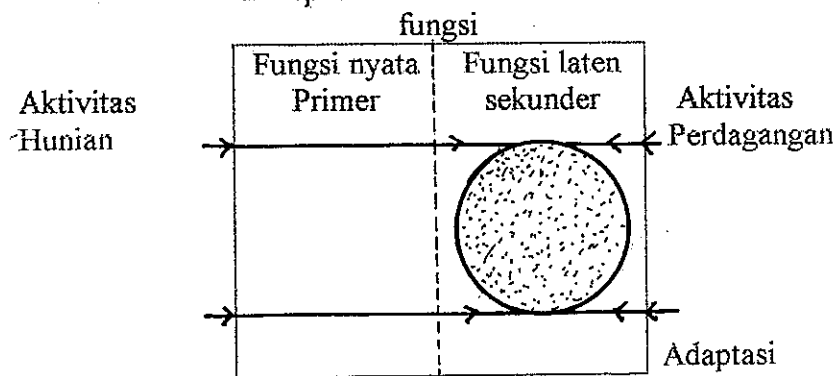
bahwa ruang di perumahan mempunyai fungsi laten yang dimanfaatkan untuk menampung kegiatan perdagangan karena mempunyai kelebihan luas, semakin besar luas bangunan semakin besar fungsi laten yang dimiliki.

Ruang perdagangan yang terbangun di perumahan difungsikan sebagai wadah aktivitas perdagangan, merupakan bentuk kemampuan dari perumahan yang dapat fungsikan sebagai tempat berdagang *in door*. Dilihat dari tumbuhnya ruang perdagangan pada bangunan perumahan, luas total yang terbangun adalah 3.523 m<sup>2</sup> atau rata-rata 32,23 m<sup>2</sup> tiap bangunan komersial, merupakan bentuk dari kemampuan perumahan untuk menyediakan ruang perdagangan. Kegiatan perdagangan yang dilakukan pada lokasi perumahan lebih banyak memanfaatkan ruang *in door* rumah yang ada, berarti rumah mempunyai kemampuan lebih besar dibandingkan halaman dalam menyediakan ruang untuk aktivitas perdagangan. Fungsi laten yang dimiliki oleh lingkungan perumahan dimanfaatkan melakukan kegiatan perdagangan.

Ruang perdagangan yang terbangun memberikan kontribusi terhadap luas bangunan secara keseluruhan, dari KDB semula 32,52 % sekarang menjadi 54,61%. Kegiatan perdagangan mempunyai kemampuan sebagai pendorong atau *driving factor* peningkatan KDB, sehingga pengaturan penggunaan ruang dilingkungan perumahan. Penambahan ruang tersebut disamping menurunkan daya serap air hujan dilingkungan tersebut, juga mengakibatkan berkurangnya open space didepan rumah yang berfungsi sebagai ruang transisi antara ruang jalan dengan bangunan yang terletak ditepi jalan.

Fungsi utama dari bangunan komersial semula adalah sebagai tempat tinggal, sedang fungsi sekunder adalah untuk memwadhahi kegiatan ekonomi yaitu perdagangan eceran. Apabila kekuatan fungsi ekonomi lebih besar dari kekuatan, maka lingkungan akan berubah dari lingkungan *mix used* menjadi lingkungan perdagangan murni.

Diagram V - 3 : Model Hubungan Aktivitas dan Fungsi Pada Perumahan di Tepi Jalan.



Karena saat ini perumahan yang berubah fungsi menjadi bangunan komersial baru, 15,79 % yang dimanfaatkan hanya sebagai tempat usaha sedang sisanya dimanfaatkan sebagai tempat tinggal dan tempat usaha. Adaptasi fisik juga merupakan bentuk dari pemenuhan kebutuhan manusia, kebutuhan akan perubahan merupakan sebagai faktor yang memotivisir perubahan. (Lang, 1994)

Dari gambaran tersebut diatas, luasan atau dimensi ruang di perumahan pada jalan utama lingkungan permukiman mempunyai kemampuan untuk tumbuh ruang perdagangan. Rumah maupun halaman mempunyai kesempatan untuk menampung kegiatan baru berupa kegiatan perdagangan, sehingga terjadi adaptasi antara kegiatan rumah tinggal dengan kegiatan perdagangan. Proses ini akan berjalan terus sampai kebutuhan penghuni terus mengalami perubahan.



Bangunan perumahan ditepi jalan dapat berfungsi sebagai bangunan komersial karena tumbuhnya aktivitas perdagangan, tumbuh karena adanya hubungan fungsional antara perumahan dengan ruang jalan. Fungsi laten merupakan fungsi yang tersisa dan mampu menjadi katalisator bagi tumbuhnya kegiatan baru. Sisa fungsi dari ruang yang mempunyai kedekatan dengan ruang publik, difungsi sebagai ruang perdagangan.

#### - Land Use

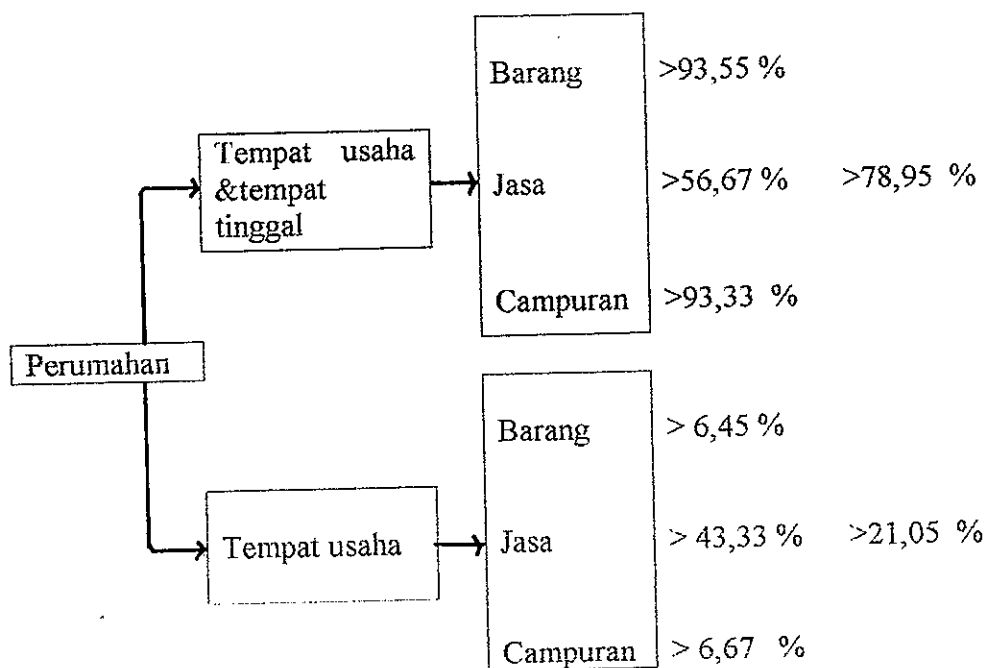
Perubahan fungsi bangunan akibat terbangunnya ruang perdagangan pada perumahan di tepi jalan, menjadikan penggunaan lahan atau land use menjadi berubah. Semula bangunan perumahan di penggal jalan tersebut sebesar 65,26% sekarang menjadi 25,28 % , 71,05 % menjadi bangunan komersial dan sisanya 3,68 % berupa bangunan sosial. Isue kritis dari lingkungan perumahan adalah adanya keinginan untuk menjadikan rumahnya *mixed use*, memanfaatkan potensi dan restriksi yang ada. (Lang, 1994) Perubahan ini terjadi karena adanya kontrol dari para penghuni terhadap kemampuan lingkungannya dan melakukan aksi untuk melakukan pembangunan ruang perdagangan di bangunan rumahnya.

Lingkungan perumahan yang terbangun ternyata menyisakan fungsi yang dapat dimanfaatkan untuk menampung kegiatan perdagangan, perumahan yang semula diperuntukkan untuk aktivitas tempat tinggal tidak sesuai lagi dengan kebutuhan ruang saat ini. Tujuan perancangan perumahan baik yang dilakukan secara individu maupun komunal, telah menimbulkan perilaku penghuni berupa aksi melakukan kegiatan perdagangan di rumahnya. Fungsi yang tersisa di lingkungan perumahan disebut sebagai fungsi laten atau fungsi tidak nyata, fungsi

ini dapat diketahui dengan telah terbangunnya ruang perdagangan dilingkungan perumahan. Menurut lang (1994), properti dapat mengikuti tujuan perilaku manusia sampai pada tingkat batas kritis kemampuan yang dimiliki properti tersebut. Sehingga fleksibilitas properti hanya sampai pada batas tertentu, tahap selanjutnya dapat terjadi perubahan kemampuan dari properti misalnya menjadikan bangunan perdagangan berlantai banyak.

Perumahan di tepi jalan secara fungsional mempunyai fleksibilitas, kegiatan rumah tinggal yang berlangsung dapat bergabung dengan kegiatan perdagangan. Sekitar 79,95 % bangunan komersial berfungsi sebagai tempat tinggal dan tempat usaha, sedangkan sisanya dengan prosentase 21,05 % berubah fungsi secara total menjadi bangunan komersial. Dari obeservasi lapangan, bangunan komersial yang semula perumahan sekarang difungsikan sebagai bangunan komersial sebagai diagram berikut.

Diagram : V - 4 : Model Penggunaan Bangunan dan Intensitas Kegiatan Perdagangan



Adanya integrasi dua aktivitas yang berlainan menggambarkan adanya fleksibilitas penggunaan pada bangunan perumahan ditepi jalan.

Pengaturan terhadap fungsi dan penampilan bangunan perumahan ditepi jalan tidak beroperasi dengan baik, lebih dari 50 % penghuni tidak memiliki ijin untuk mendirikan bangunan perdagangannya. Kesempatan (*opportunities*) yang tersimpan dalam lingkungan perumahan yang seharusnya diikat oleh peraturan, dimanfaatkan oleh penghuni sesuai dengan keinginan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Perumahan ditepi jalan menjadi arena untuk kompetisi promosi dagangannya, menjadikan *setting* jalan utama lingkungan dirancang dan dibangun oleh masyarakat.

Fleksibilitas ruang di perumahan terjadi karena adanya kesempatan dan kemampuan yang diberikan oleh lingkungan fisik dan atribut aksesibilitas yang diberikan oleh lokasi dari perumahan, ruang jalan menjadi katalisator terbentuknya fleksibilitas ruang pada perumahan yang terletak ditepi jalan.

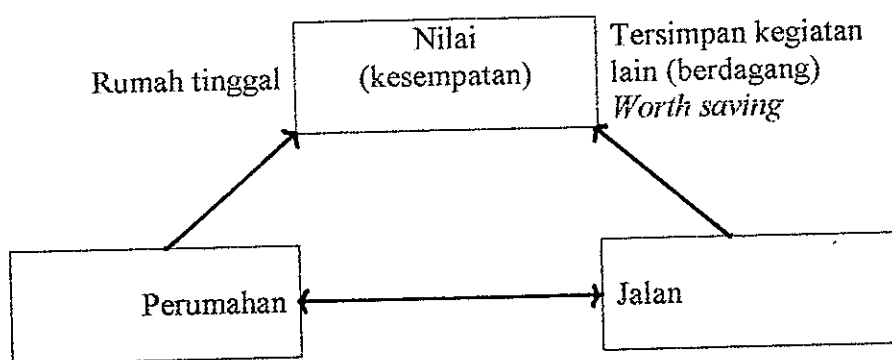
#### - Nilai Tambah (*Value Added*)

Perumahan ditepi jalan utama lingkungan permukiman Banyumanik mampu memberikan kontribusi untuk tumbuhnya kegiatan perdagangan, karena mempunyai luas ruang yang sewaktu-waktu dapat dimanfaatkan untuk tujuan tertentu oleh penghuninya. Setiap bangunan mempunyai makna bagi individu, kelompok maupun masyarakat luas, tergantung dari tingkat komunikasi yang diberikan atau ditangkap. Makna merupakan pesan non verbal kepada orang, dapat berupa lay out, lokasi/tempat, karakteristik bangunan dan lain-lain. (Snyder, 1979).

Nilai lebih yang dimiliki oleh perumahan ditepi jalan karena mempunyai kemampuan tumbuh dan fungsi laten, sehingga lingkungan perumahan mampu memberikan kesempatan untuk dimanfaatkan sebagai tempat berdagang. Para penghuni dapat mengontrol atau mendeteksi kesempatan tersebut, sehingga melakukan aksi pembangunan ruang dengan tujuan untuk mewadahi aktivitas perdagangan. Jalan berfungsi sebagai katalisator bagi pertumbuhan ruang perdagangan, tidak sekedar sebagai prasarana lalu lintas barang dan manusia. Sebagian besar penghuni dengan prosentase 82,60 % memerlukan tempat parkir kendaraan dengan memanfaatkan trotoir dan jalan didepan ruang perdagangan.

Nilai bangunan dapat digambarkan sebagai barang berharga yang tersimpan atau *worth saving*, apabila tidak dikelola dengan baik oleh pengelola dapat memberikan dampak negatif bagi perkembangan lingkungannya.

Diagram V - 5 : Model Hubungan antara Makna Dengan Properti (rumah dan jalan)



Dari gambaran diatas, maka makna dari perumahan di tepi jalan utama lingkungan permukiman Banyumanik terbentuk oleh atribut aksesibilitas dan fleksibilitas yang dimiliki oleh lokasi perumahan. Sehingga membentuk daya

adaptasi yang didorong oleh fleksibilitas ruang serta fungsi laten ruang dan aktivitas.

#### 5.2.1.3. Kompetensi Tumbuh

Sosialitas manusia dalam suatu *setting* mempunyai kompetensi, karena apa yang diketahui dan dipelajari dan apa yang dilihat dari kemampuan lingkungannya. Kompetensi merupakan sekumpulan atribut yang terdapat dalam satu lingkungan, berasal dari kemampuan persepsi, pemahaman terhadap lingkungannya dan kreativitas dalam penggunaan atribut.

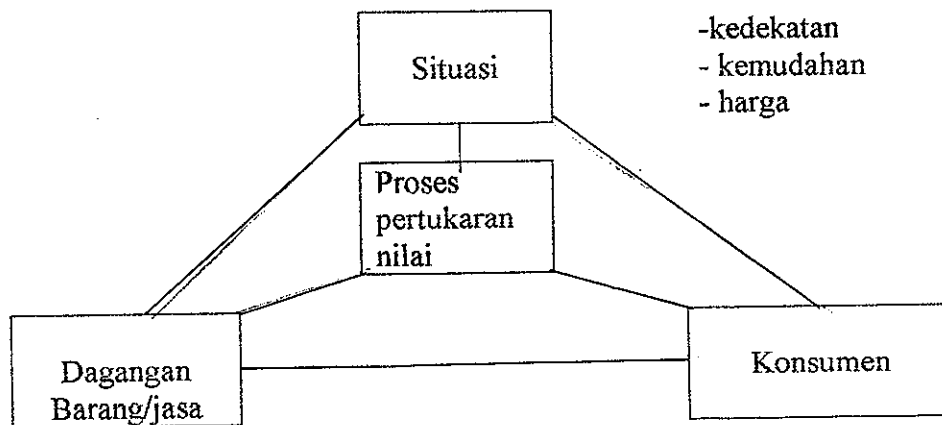
Ruang perdagangan yang terbangun di perumahan untuk memenuhi suatu tujuan tertentu, yaitu untuk mewadahi kegiatan perdagangan eceran keberlangsungannya memerlukan *face to face contacts* antara penjual dan pembeli. Kedekatan antara pembeli, penjual dan barang sangat berpengaruh terhadap penghuni dalam aksinya melakukan pembangunan ruang perdagangan.

#### - Tuntutan Aktivitas Perdagangan

Ruang perdagangan yang terbangun di perumahan mempunyai kedekatan dengan ruang jalan rata-rata 2,63 m dari garis sempadan jalan, berada pada jarak yang tidak diijinkan untuk mendirikan bangunan. Jarak bangunan relatif dekat dari garis sempadan jalan, merupakan bentuk usaha dari penghuni untuk memberikan kesan dekat dengan jarak < 7,20 m antara penjual dan barang yang dijual dengan pembeli yang berada di jalan.(Hall,1966). Membentuk kompatibilitas antara ruang publik sebagai *out door space* dan ruang perdagangan sebagai *in door space*, sehingga membentuk satu koordinasi kegiatan yang dapat menunjang berlangsungnya perdagangan. Menurut Cooks (1980), ruang publik

sebagai penunjang kegiatan perdagangan bersifat unik yaitu untuk mengakomodasi kebutuhan dasar masyarakat untuk melakukan *face to face contacts*, mempunyai berbagai kesempatan termasuk *sense of unexpected*.

Diagram V - 6 : Segitiga Perdagangan ; Dagangan, Konsumen, Situasi



Sumber : Mowen - 1995 - *Consumer Behaviors*

Aktivitas perdagangan di ruang jalan sebagai ruang publik menjadi kekuatan (*power to zone*) untuk memaksa bangunan sekitarnya menjadi tempat berdagang.

Tuntutan kegiatan perdagangan yang berlangsung lebih banyak memilih kesan kedekatan sedang dengan jarak antara 1 - 4 m (Spreiregen, 1965), merupakan jarak seseorang dapat mengenali wajah dan barang secara baik. Perdagangan eceran memerlukan kedekatan antara lokasi penjualan dengan pembeli, mereka tertarik dengan barang yang dijual karena barang tersebut sudah dikenal. Menurut Mowen (1995), *gravitational model* mengemukakan formulasi bahwa lokasi (tempat) berdagang mempunyai daya tarik secara proporsional pembeli atas dasar pertimbangan jarak pandang.

#### - Aktivitas Pendukung

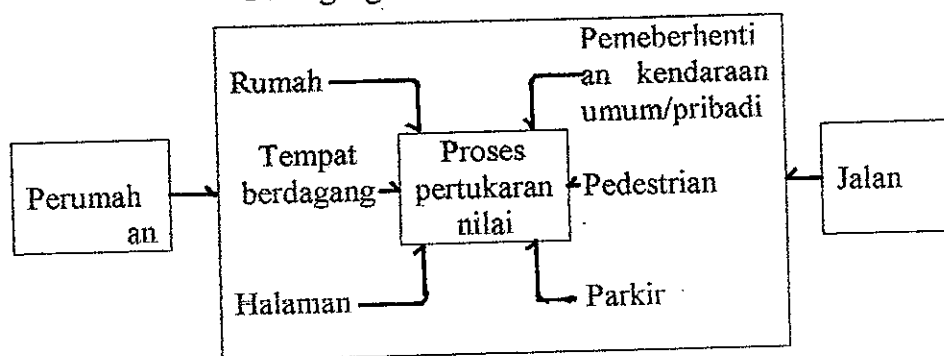
Ruang perdagangan merupakan wadah aktivitas perdagangan, mempunyai tiga elemen yaitu manusia, barang dan pembeli. Lokasi dari ruang perdagangan

retail membentuk fungsi spesifik, yaitu sebagai tempat untuk memfasilitasi kegiatan yang mempunyai kedekatan dengan pembeli.

Ruang perdagangan berusaha membentuk kesatuan hubungan dengan ruang jalan, baik terhadap lalu lintas di jalan maupun di trotoir.

Aktivitas yang berlangsung di ruang jalan dan trotoir merupakan pendukung utama berlangsungnya kegiatan perdagangan sebagai alur pejalan kaki calon konsumen, yang merupakan target dari aktivitas perdagangan retail. Trotoir juga berfungsi sebagai prasarana penghubung properti satu dengan properti lain yang terdapat dalam *setting* juga dapat memberikan dukungan seperti; Toserba Sarinah dan Harmoni, Pasar Jati serta Pertokoan di jalan Jati Raya. Tempat-tempat perdagangan tersebut merupakan stimulus tumbuhnya kegiatan perdagangan dalam skala lingkungan, sedangkan ruang perdagangan dilingkungan perumahan merupakan sasaran transisi dan pelengkap dari barang dagangan yang dijual di pusat-pusat perdagangan yang ada.

Diagram V - 7 : Model Hubungan Properti Penunjang Kegiatan Perdagangan



Individu - individu yang berlangsung di ruang publik mempunyai dorongan untuk mengadakan hubungan/interaksi, membentuk kegiatan sesuai

dengan tujuannya (Walgito, 2001). Motif sosial pada ruang publik tidak ada, individu - individu akan mencari orang lain untuk melakukan interaksi sosial.

Dengan demikian tumbuhnya ruang perdagangan merupakan bentuk usaha penghuni untuk membentuk kegiatan baru, merupakan kegiatan yang akan menjadi salah satu target dari dorongan individu di ruang publik untuk melakukan kegiatan pertukaran nilai atau perdagangan.

Integrasi dan koordinasi kegiatan perdagangan di perumahan dan kegiatan publik di ruang jalan satu dengan lain tidak dapat dipisahkan, kegiatan ruang publik merupakan pendukung utama berlangsungnya kegiatan perdagangan. Ruang jalan mempunyai fungsi laten sebagai tempat parkir dan tempat pemberhentian kendaraan, tempat parkir di jalan dikehendaki oleh 82,60 % pedagang dipinggir jalan. Parkir diperlukan oleh pedagang sebagai properti yang mempunyai kedekatan jarak dengan ruang perdagangan, menjadi satu kesatuan fungsi yang saling menunjang kelangsungan kegiatan perdagangan.

#### **- Tantangan Lingkungan Fisik**

Kegiatan yang berlangsung di ruang publik membentuk tantangan bagi penghuni perumahan ditepi jalan untuk menghasilkan keuntungan finansial, 61,29 % penghuni perumahan merubah fungsi rumahnya menjadi bangunan perdagangan. Sebagian besar penghuni melakukan aktivitas perdagangan untuk memenuhi kebutuhan sampingan, sedangkan sisanya 36,64 % melakukan aktivitas perdagangan sebagai kegiatan sampingan. Peluang yang dimanfaatkan oleh penghuni perumahan ditepi jalan karena adanya kemampuan dan restriksi yang dimiliki oleh lingkungannya.



Tempat (*place*) untuk sosialisasi manusia mempunyai kompetensi, sebab lingkungan mempunyai kemampuan yang melekat didalamnya. Semakin rendah kemampuan suatu tempat, semakin besar kendala yang dimiliki oleh lingkungan tersebut. Lang (1996). Apabila lingkungan mempunyai kesempatan untuk tumbuh aktivitas perdagangan, manusia tidak tertantang untuk melakukan merubah rumahnya menjadi bangunan perdagangan. Kendala yang dihadapi oleh penghuni dalam menyediakan tempat perdagangan adalah keterbatasan lahan, sebagian besar dari mereka merelakan bagian depan rumahnya untuk tempat berdagang. Kondisi ini mendukung terselenggaranya kegiatan perdagangan, karena berhubungan langsung dengan ruang publik.

Lingkungan administrasi juga membuka peluang terbangunnya tempat berdagang di perumahan, sebagian besar dari mereka dengan prosentase 71,05 % mempunyai pendapat bahwa bangunan yang menyalahi peraturan tidak dibongkar. Mereka merasa bahwa peraturan tersebut tidak disosialisasikan dengan baik, hampir seluruh pemilik bangunan belum pernah melihat peraturan bangunan tersebut.

Dari gambaran tersebut, perumahan ditepi jalan mempunyai kompetensi untuk berubah fungsi. Lingkungan fisik mempunyai kemampuan untuk terbangun ruang perdagangan, sedangkan peraturan bangunan sebagai pengendali pertumbuhan perumahan ditepi jalan belum berfungsi dengan baik. Semakin besar peluang yang diberikan oleh lingkungan fisik, semakin besar kompetensi untuk terbangunnya ruang perdagangan.

#### **5.2.1.4. Kecenderungan Tumbuh**

Kemampuan lingkungan perumahan membentuk perilaku dalam memanfaatkan ruang, kecenderungan merupakan dari apresiasi pedagang dalam memanfaatkan kompetensi lingkungannya. Kecenderungan suatu lingkungan banyak dipengaruhi oleh motivasi dan kompetensi lingkungan.

##### **- Status Lingkungan**

Kualitas lingkungan dalam hal ini dilihat dari tingkat kemantaban penampilan dari konstruksi bangunan dan tanda dagangan yang dimiliki oleh ruang perdagangan. Perumahan yang telah berubah fungsi menjadi bangunan komersial, merupakan bagian dari lingkungan perdagangan pada jalan utama lingkungan permukiman Banyumanik yang sedang mengalami proses perkembangan.

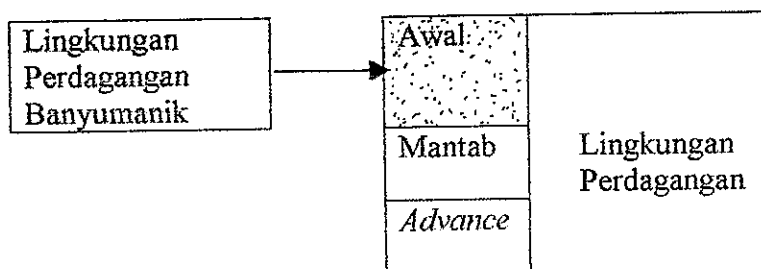
Sebagian besar bangunan perumahan yang difungsikan sebagai bangunan komersial ditempati oleh pemiliknya dengan prosentase 80,26 %, sedang sisanya dihuni dengan cara kontrak atau sewa bangunan. Dari kondisi tersebut sebagian besar penghuni sebagai pemilik melakukan kegiatan perdagangan dengan cara mendekatkan ruang perdagangan dengan ruang jalan, meletakkan ruang ruang perdagangan lebih banyak di halaman dibandingkan di unit rumah. Sehingga kesan lingkungan jalan utama sebagai permukiman masih nampak, kegiatan perdagangan merupakan substitusi dari kehidupan para penghuni. Menurut Cook (1980), para pedagang cenderung memanfaatkan invetasi sebesar - besarnya untuk berdagang dan cenderung menginvestasikan sekecil-kecilnya untuk tempat berdagang. Oleh karenanya banyak tumbuh persewaan tempat untuk berdagang

di pusat- pusat perdagangan yang telah berkembang, hal ini terjadi karena nilai tanah (*land value*) sangat tinggi di lingkungan tersebut. Semakin maju suatu lingkungan perdagangan, semakin banyak tempat berdagang yang disewakan.

Rendahnya penyewa bangunan komersial di jalan utama lingkungan permukiman Banyumanik, memberikan indikasi bahwa lingkungan tersebut blum sepenuhnya menjadi area perdagangan.

Konstruksi bangunan dari ruang perdagangan 66,97 % mempunyai kondisi non permanen, sedangkan tanda dagangan yang terdapat di ruang perdagangan 77,98 % juga mempunyai kondisi non permanen. Menurut Cook (1980), proses pembentukan suatu lingkungan perdagangan di daerah *sub-urban* melalui tiga tahapan dari kondisi bangunan; pertama mempunyai kondisi non permanen, kedua mempunyai kondisi permanen, dan tahap selanjutnya lingkungan perdagangan akan berkembang keatas. Melihat kondisi bangunan dan tanda dagangan yang dimiliki dari lingkungan perdagangan dilingkungan permukiman Banyumanik, lingkungan tersebut masih dalam tahap awal dari suatu lingkungan perdagangan. Dilihat dari kecenderungan dari seluruh bangunan yang ada, hanya sekitar 25 % merupakan bangunan berlantai dua.

Diagram V - 8 : Fase Pertumbuhan Lingkungan Permukiman Banyumanik



Dimasa mendatang diperkirakan lingkungan tersebut akan menjadi lingkungan perdagangan dan akan mejadi pusat perbelanjaan dari lingkungan permukiman Banyumanik dan sekitarnya. Sebagian besar penghuni mempunyai anggapan bahwa lingkungan permukiman Banyumanik berkembang pesat, sebagian besar dari mereka dengan prosentase 70,62 % tidak mempunyai rencana untuk pindah ketempat lain.. Indikator lain yang memberikan petunjuk adanya kelangsungan pertumbuhan tempat berdagang, antara lain; sekitar 15 % bangunan perumahan telah difungsikan hanya sebagai usaha, mulai tumbuh tempat berdagang dengan kondisi permanen dan mempunyai petanda dagangan permanen. Dilihat dari lokasinya, lingkungan perdagangan berada ditengah kawasan dan mudah dijangkau dengan kendaraan umum maupun kendaraan pribadi.

#### **- Kualitas Lingkungan**

Kualitas dari fungsi lingkungan di jalan utama permukiman Banyumanik masih belum sepenuhnya memadai sebagai suatu lingkungan perdagangan. Suatu lingkungan perdagangan yang baik, ditandai dengan adanya kemudahan pergerakan kendaraan di jalan dan pejalan kaki di pedestrian. Jalan dan pedestrian sebagai properti, membentuk *space* yang mempunyai fungsi yang mampu memfasilitasi kegiatan perdagangan (Cook,1980). Jarak capai dari satu tempat ketempat lain relatip dekat, dihubungkan oleh pedestrian yang mempunyai atraksi yang mampu memperkaya fungsi dari pedestrian.

Kondisi lingkungan masih ditandai dengan ruang jalan yang difungsikan sebagai tempat parkir, pemberhentian kendaraan kedaraan unum disembarang

tempat, pedestrian kurang berfungsi karena mempunyai lebar relatif kecil yaitu kurang lebih 1,5 m. Sedangkan kualitas fungsi perdagangan yang dilakukan belum sepenuhnya mantap, masih menempati lebih dari 50 % bangunan dengan konsisi non permanen.

Properti sebagai elemen lingkungan belum berfungsi dengan baik, sehingga kesan sebagai suatu lingkungan perdagangan yang tumbuh secara tidak beraturan. Masing - masing individu dari kelompok penghuni perumahan menjadi perancang lingkungan, sehingga lingkungan fisik dirancang oleh lingkungan sosial.

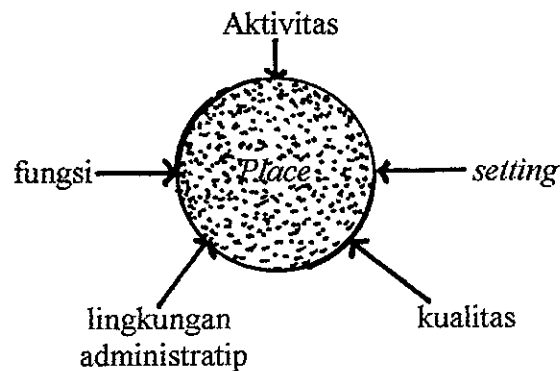
Bangunan komersial yang tumbuh sebagai representatif dari sistem sosial dan ekspresi dari penghuni, sehingga lingkungan perumahan di tepi jalan merupakan arena pertempuran (*beatle ground*) kompetisi interes pribadi dalam memasarkan dagangannya. Hal ini sejalan dengan pendapat dari Gosling (1984), yang terjadi pada perumahan yang telah berubah fungsi sebagai ; *urban design as privat display*. Tempat untuk berdagang dibangun dan dirancang oleh penghuni / pemilik bangunan perumahan dengan prosentase 93,48 %.

#### - *Sense of Place*

Jalan utama lingkungan permukiman Banyumanik terasa sebagai tempat (*place*) perdagangan, terbentuk oleh fungsi, aktivitas dan karakteristik bangunannya. Fungsi bangunan komersial sebagai tempat tinggal dan tempat usaha masih mendominasi lingkungan tersebut, sehingga masih terasa sebagai lingkungan perumahan yang berfungsi sebagai lingkungan perdagangan. Jenis kegiatan perdagangan yang berlangsung adalah perdagangan retail, didominasi

oleh kegiatan perdagangan barang. Model dari pembentukan *sense of place* dapat dilihat sebagai berikut.

Diagram V - 9 : Pembentukan *sense of place* di Jalan Utama Lingkungan Permukiman Banyumanik

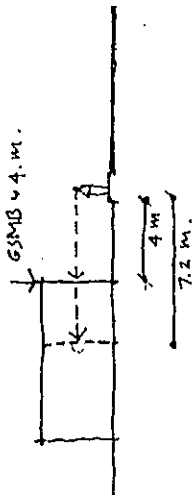
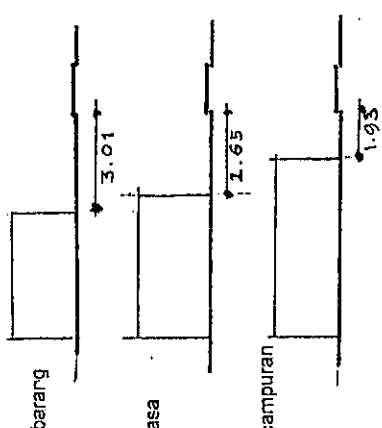
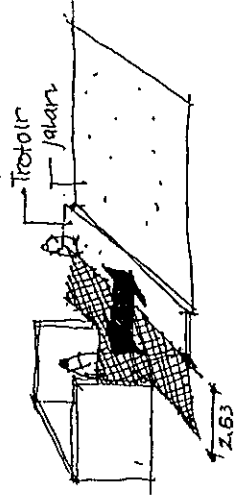
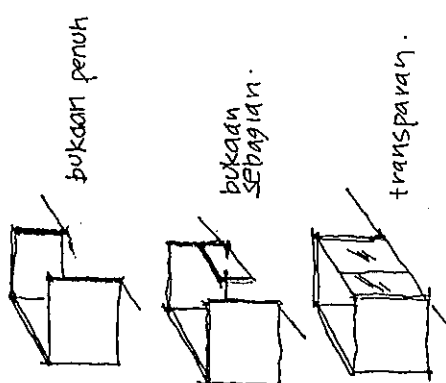


Dilihat dari kondisi struktur bangunan ruang perdagangan dan tanda dagangan yang dimiliki, sebagian besar mempunyai kondisi non permanen. *Setting* dari lingkungan perdagangan membentuk pola linier, terdiri dari dua penggal jalan utama lingkungan permukiman Banyumanik.

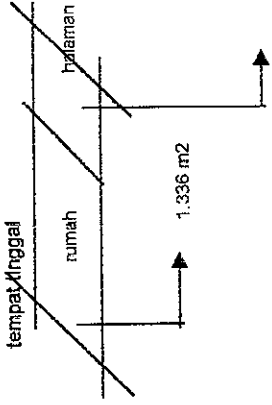
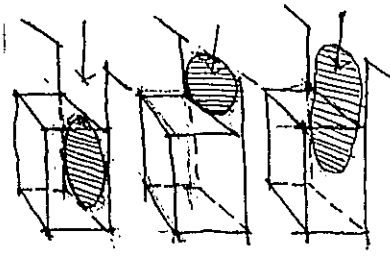
Dari situasi tersebut diatas, maka lingkungan perdagangan lebih memberikan kesan sebagai tahap awal suatu lingkungan perdagangan. Penataan bangunan belum dilakukan oleh pengelola kota, sehingga lebih berkesan sebagai lingkungan perdagangan yang berkembang bebas. *Sense of place* dari lingkungan yang terkena pengaruh perubahan fungsi bangunan, dipengaruhi oleh karakteristik properti dan atribut yang ditimbulkan.

# KARAKTERISTIK PROPERTIS

Pada penggal Jl. Sukun - Jl. Jati Raya

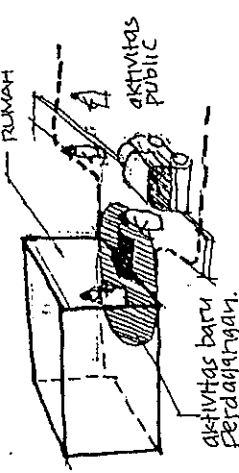
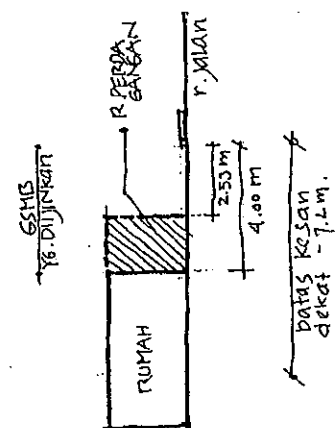
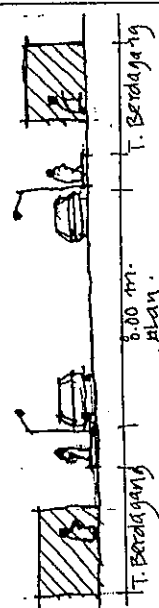
Aktor	Kegiatan	Masalah	Kriteria Performance	Propertis	Atribut
Penghuni	Perdagangan dan bertempat tinggal	Ruang publik perdagangan terbagun rata-rata menyalaht GSMB yaitu < 4m	<p>Ruang - publik perdagangan mempunyai kecenderungan mem-berikut kesan dekat dengan ruang jalan / trotoir. Penghuni me-manfaatkan perumahan untuk tempat berdagang :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; barang &gt; 30 bh - 45,45 %</li> <li>&gt; jasa &gt; 23 bh - 38,85 %</li> <li>&gt; campuran &gt; 13 bh - 19,70 %</li> </ul>  <p><u>Jarak rumah berkesan "dekat" dari T. publik (jalan).</u></p>	<p>Rumah di tepi jalan mempunyai hubungan langsung dengan ruang jalan, dengan jarak <math>\pm</math> 4m dan tempat berdagang rata-rata 2,63 m.</p> 	Aksesibilitas
Pedagang/ penghuni	Perdagangan dan bertempat tinggal	Ruang perdagangan menyatu dengan ruang jalan.	<p>Ruang publik - perdagangan menyatu dengan ruang publik-jalan agar mudah dijangkau dan dilihat oleh konsumen &gt; dari ruang jalan.</p> <p>Bangunan yang mempunyai bukaan penuh menjual jenis dagan - ngan :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; barang 68,29 %</li> <li>&gt; jasa 35,48 %</li> <li>&gt; Campuran 65,57 %</li> </ul> 	<p>Ruang perdagangan berorientasi ke ruang jalan sbg asal konsumen, dibagian depan bangunan dibuat bukaan penuh 58,72 %, bukaan sebagian 24,77 % dan bukaan transparan 16,51 %</p> 	<p>Visibilitas</p> <p>Aksesibilitas</p>

# KARAKTERISTIK PROPERTIS

Aktor	Kegiatan	Masalah	Kriteria Performance	Propertis
Penghuni	Perdagangan dan bertempat tinggal	Kegiatan perdagangan retail memerlukan <i>in door space</i>	<p>Perumahan di tepi jalan mampu menyediakan tempat berdagang dengan luas rata-rata 33,26 m<sup>2</sup>. Luas ruang perdagangan menurut jenis dagangan :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; barang 30,44 m<sup>2</sup>/ruang</li> <li>&gt; jasa 48,48 m<sup>2</sup>/ruang</li> <li>&gt; Campuran 20,86 m<sup>2</sup>/ruang</li> </ul>	<p>Perumahan di tepi jalan terbangun ruang perdagangan di halaman 2.187 m<sup>2</sup> dan di bangunan rumah 1.336 m<sup>2</sup>.</p> 
Penghuni	Perdagangan dan bertempat tinggal	Aktivitas perdagangan memerlukan hubungan langsung dengan konsumen	<p>Ruang publik - perdagangan dilakukan pada tempat yang mempunyai hubungan langsung dengan ruang jalan.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; rumah 17,56 %</li> <li>&gt; halaman 59,32 %</li> <li>&gt; rumah dan halaman 23,12 %</li> </ul> 	<p>Penghuni membangun ruang perdagangan untuk menjual barang, jasa dan campuran. Letak ruang perdagangan menurut jenis barang yang dijual :</p> <p>barang :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>di rumah - 19,35 %</li> <li>di halaman - 61,30 %</li> <li>di rumah dan halaman - 19,35 %</li> </ul> <p>jasa :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>di rumah - 26,67 %</li> <li>di halaman - 63,33 %</li> <li>di rumah dan halaman - 10,00 %</li> </ul> <p>campuran :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>di rumah - 6,67 %</li> <li>di halaman - 53,33 %</li> <li>di rumah dan halaman - 40,00 %</li> </ul>



# KARAKTERISTIK PROPERTIS

Aktor	Kegiatan	Masalah	Kriteria Performance	Propertis	Atribut
Penghuni	Perdagangan	Kegiatan perdagangan retail memerlukan face to face contacts antara penjual dan pembeli	<p>Diperlukan kedekatan jarak pandang antara konsumen di ruang jalan dengan barang dagangan / penjual, jenis dagangan yang mempunyai kesan dekat (&lt; 4 m) dengan ruang jalan adalah kegiatan perdagangan :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; barang 70,73 %</li> <li>&gt; jasa 71,97 %</li> <li>&gt; Campuran 89,18 %</li> </ul> <p>Penghuni melakukan adaptasi, tumbuh aktivitas baru di rumah untuk melakukan perdagangan barang 40,79 %, jasa 39,47 % dan campuran 19,74 %.</p> 	<p>Ruang perdagangan yang terbangun relatif dekat dengan ruang jalan, rumah mempunyai GSMB relatif dekat.</p> <p>Jarak 4 m rumah dengan jalan masih dalam kategori dekat dengan dengan ruang jalan.</p> 	Aksesibilitas
Penghuni	Lalu lintas kendaraan (barang + manusia)	Adanya proses adaptasi bangunan yang tak beraturan.	<p>Peraturan bangunan tidak beroperasi dengan baik, 75,00 % bangunan dibangun tanpa ijin</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; barang 70,73 %</li> <li>&gt; jasa 66,67 %</li> <li>&gt; Campuran 100,00 %</li> </ul>	<p>Ruang perdagangan terbangun mempunyai GSMB &lt; 4m dengan prosentase 77,78 %.</p>	Visualitas
Penghuni	Lalu lintas kendaraan (barang + manusia)	Kegiatan perdagangan di perumahan mengganggu kelancaran lalu lintas kendaraan.	<p>82,60 % penghuni memerlukan jalan untuk tempat parkir kendaraan roda empat, untuk menunjang agar aktivitas perdagangan dapat berlangsung. Jenis dagangan yang memerlukan parkir</p> 	<p>Lebar efektif jalan berkurang sekitar 20 - 30 % pada jam puncak, digunakan untuk tempat parkir dan pemberhentian kendaraan umum disamping rang tempat.</p> <p>Penghuni yang memerlukan jalan sebagai tempat parkir menurut jenis dagangan yang dijual :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; barang 73,17 %</li> <li>&gt; jasa 93,55 %</li> <li>&gt; Campuran 81,08 %</li> </ul>	Aktivitas

# KARAKTERISTIK PROPERTIS

Aktor	Kegiatan	Masalah	Kriteria Performance	Propertis	Atribut
Penghuni	Perdagangan	Ruang perdagangan di perumahan memberikan kontribusi penampilan kearah negatif.	<p>Kondisi konstruksi ruang perdagangan non permanen yang difungsikan untuk penjualan.</p> <p>Ruang perdagangan yang mempunyai tanda dagangan non permanen difungsikan untuk barang :</p> <p>Memberikan kontribusi <i>sense of place</i> sebagai tempat berdagang non permanen, memberikan kesan terjadinya penurunan penampilan kualitas visual lingkungan</p> <p>&gt; diagram kondisi perumahan</p> <div data-bbox="730 913 986 1400"> </div> <p>&gt; diagram kondisi r. perdagangan</p> <div data-bbox="1058 913 1348 1400"> </div>	<p>Konstruksi dan tanda dagangan yang dimiliki R. Perdagangan &gt; 50,00 % mempunyai kondisi non permanen</p> <p>Konstruksi ruang perdagangan non permanen</p> <p>&gt; barang 70,73 %</p> <p>&gt; jasa 54,84 %</p> <p>&gt; Campuran 72,93 %</p> <div data-bbox="616 405 799 808"> </div> <p>Kondisi tanda dagangan non permanen</p> <p>&gt; barang 85,37 %</p> <p>&gt; jasa 54,84 %</p> <p>&gt; Campuran 89,86 %</p> <div data-bbox="1046 405 1342 801"> </div>	Visibilitas

### 5.2.1. Lingkungan Non Fisik

#### 5.2.2.1. Persepsi Penghuni

Para penghuni bangunan komersial (semula perumahan) yang terletak ditepi jalan utama lingkungan permukiman Banyumanik, mempersepsikan lingkungannya sebagai lingkungan perdagangan dan perumahan. Bangunan perumahan yang masih difungsikan sebagai tempat tinggal dilokasi penelitian sebesar 38,71 %, sedangkan sisanya telah berubah menjadi bangunan komersial. Sebagian besar penghuni mempunyai anggapan bahwa lokasi penelitian sebagai tempat yang bebas untuk dibangun untuk wadah kegiatan perdagangan, sebagian besar penghuninya dengan prosentase 71,05 % merasa bahwa membangun tanpa izin tidak akan dibongkar. Sebagian besar atau 75,00 % ruang pada bangunan komersial yang digunakan sebagai tempat berdagang tidak mempunyai IMB. Perumahan ditepi jalan mudah mengalami perubahan fungsi, karena memanfaatkan kedekatan pencapaian dan tampilan dari bangunan tersebut. Bangunan komersial tersebut 15,79 % dimanfaatkan sebagai tempat usaha dan 84,21 % dimanfaatkan sebagai tempat tinggal dan tempat usaha, sehingga berkesan sebagai perumahan yang dimanfaatkan sebagai bangunan komersial. Menurut Zeisel (1987), manusia merasakan dan memahami lingkungannya karena melakukan observasi dan menginterpretasikannya. Intepretasi dari lingkungan membentuk kesadaran individu terhadap lingkungannya, kesadaran yang dimiliki individu dapat memberikan konsekuensi untuk melakukan sesuatu terhadap lingkungannya. Menurut Walgito (2001), obyek persepsi berupa benda disebut persepsi benda (*things perception*) atau juga disebut *non-social perception*.

Salah satu yang mempengaruhi persepsi terhadap *setting* atau lingkungan fisik, adalah stimulus yang diberikan oleh propertis dan faktor lingkungan tempat sekitar obyek. Walgito (2001). Stimulus yang berperan penting dalam hal ini adalah *setting* ruang jalan, perumahan di tepi jalan dan ruang perdagangan. Sehingga terpersepsikan bahwa perumahan ditepi jalan mudah berubah fungsi menjadi bangunan komersial, ruang perdagangan yang terbangun tergantung dari aktivitas yang berlangsung di ruang jalan.

Persepsi lingkungan merupakan bentuk interpretasi terhadap *setting* oleh individu, didasarkan oleh latar belakang budaya, nalar dan pengalaman individu. Haryadi (1996). Bersumber dari interpretasi terhadap kondisi nyata, dapat membentuk persepsi individu dapat pula membentuk persepsi sosial atau kelompok. Melihat bahwa sebagian besar perumahan telah dimanfaatkan untuk melakukan kegiatan perdagangan, memberikan pemahaman bahwa rumah ditepi jalan secara umum mudah (*fragile*) terhadap perubahan fungsi dan bentuk. Karena lahan terbatas, mereka harus dapat merelakan rumah dan halamannya untuk tempat berdagang.

Kesempatan tumbuh yang dimiliki oleh perumahan ditepi jalan dimanfaatkan sebagai tempat berdagang juga memberikan pengaruh negatif, tepi jalan digunakan sebagai tempat parkir dan menimbulkan kemacetan atau penurunan kecepatan kendaraan yang berlalu lalang di jalan. Lebar efektif jalan dapat berkurang sekitar 30-40 % pada jam-jam puncak kegiatan, yaitu pada siang dan sore hari saat kegiatan perdagangan dan lalu lintas berlangsung bersamaan. Kesempatan kesempatan yang diberikan juga memberikan reaksi positif bagi

penghuninya, tumbuhnya kegiatan baru dapat meningkatkan penghasilan dengan cara melakukan kegiatan perdagangan.

Tumbuhnya aktivitas perdagangan di perumahan yang terletak ditepi jalan menimbulkan kontradiksi, disatu sisi kegiatan perdagangan diperlukan oleh masyarakat disisi lain mengganggu ketertiban masyarakat. Menurut Lang (1996), suatu lingkungan perdagangan dapat dilakukan preservasi lingkungan apabila bermanfaat secara ekonomi dan kultural. Melihat aspek lokasi, jenis dagangan yang dijual dan prospek lingkungan dimasa mendatang, maka kegiatan perdagangan di lingkungan permukiman Banyumanik perlu dilakukan penataan dan pengaturan yang dilakukan oleh Pemerintah. Jalan sebagai properti perlu diatur, trotoir perlu diperlebar, tata letak dan fungsi bangunan perlu diatur serta dipertegas peranan lingkungan bagi penghuninya.

Dari uraian diatas, atribut yang dimiliki oleh bangunan komersial adalah adanya kemudahan pencapaian (aksesibilitas) antara bangunan perdagangan dengan jalan, adanya visibilitas bahwa sebagian besar perumahan di tepi jalan telah berubah menjadi bangunan komersial. *Side effects* dari perubahan fungsi bangunan antara lain; efektivitas jalan menjadi berkurang, kenyamanan lalu lintas kendaraan di jalan berkurang, sebagian besar bangunan komersial mewadahi kegiatan perdagangan dan kegiatan berumah tinggal.

#### **5.2.2.2. Nilai Tambah Properti**

*Setting* jalan utama lingkungan permukiman Banyumanik, merupakan pusat kegiatan perdagangan lingkungan. Terbentuk karena lokasi yang mudah dicapai dan dilihat setiap hari, tanpa harus dikomunikasikan melalui media massa

maupun media komunikasi lainnya. *Setting* tersebut merupakan tempat untuk melakukan kegiatan perdagangan, sebagai pusat distribusi lalu lintas dan sebagai tempat rekreasi untuk makan. Menurut Rapoport (1997), struktur dari kegiatan dan lokasi dari suatu tempat (*place*) dapat menjadikan simbol bagi lingkungan sekitarnya. Dalam hal ini faktor lokasi dan kegiatan yang berlangsung menjadi aspek pembentuk simbol yang mudah dikenal bagi masyarakat. Para penghuni beranggapan bahwa rumah dan halamannya dapat difungsikan sebagai tempat usaha atau menampung kegiatan perdagangan, 77,63 % mempunyai cara pandang bahwa rumah dapat difungsikan sebagai tempat berdagang dan 97,37 % mempunyai cara pandang bahwa halaman dapat difungsikan sebagai tempat berdagang. Kondisi tersebut menurut Zeisel (1986), manusia bereaksi terhadap lingkungannya dalam bentuk pengalaman sehari-hari seseorang. Setiap hari penghuni melihat perkembangan lingkungan fisiknya, sehingga membentuk reaksi yang menimbulkan aksi untuk melakukan kegiatan perdagangan dirumahnya.

Para penghuni bangunan komersial membentuk respon dengan melakukan aksi merubah fungsi rumah menjadi bangunan komersial, sebagian besar rumah dikelola sendiri dengan prosentase 80,26 %. Sebagai bangunan komersial, perumahan dimanfaatkan untuk menjual dagangan berupa barang 40,79 %, jasa 39,47 % dan campuran (barang dan jasa) 19,74 %. Perumahan juga mempunyai kemampuan dan kompetensi untuk terbangun ruang perdagangan yang terkontrol oleh penghuni, sehingga membangun ruang perdagangan rata-rata seluas 32,23 m<sup>2</sup> dengan jarak nuka bangunan rata-rata 2,53 m. Menurut Sarwono (1999) dorongan manusia untuk mencari atribusi disebabkan oleh dua motif, kebutuhan

untuk mengerti keadaan sekelilingnya dengan mengetahui kebutuhan keadaan lingkungan sekelilingnya dan kebutuhan untuk sampai batas mana dapat mengendalikan lingkungannya. Sehingga kondisi spasial dari bangunan komersial yang terbangun merupakan cerminan atribusi yang diperlukan oleh aktivitas perdagangan yang berlangsung di perumahan.

Kondisi tersebut mengabarkan bahwa kedekatan (aksesibilitas) antara ruang bangunan komersial dengan jalan dan lokasi dari *setting* di lingkungan permukiman, merupakan bentuk ungkapan nilai tambah (*value added*) dari perumahan yang terletak ditepi jalan. Fleksibilitas bangunan yang terdapat di perumahan merupakan bentuk yang terlepas dari tujuan penggunaan rumah sebagai tempat tinggal, sehingga rumah dapat dimanfaatkan untuk mewadahi aktivitas perdagangan. Menurut Cooks (1980), bangunan di daerah perdagangan pada dasarnya mempunyai nilai lebih yang harus dikendalikan agar lingkungan tersebut tidak mengarah menuju perkembangan yang negatif. Pengendalian melalui peraturan yang mampu mengeliminir nilai yang ditimbulkan oleh interpretasi penghuni terhadap lingkungannya.

#### **5.2.2.3. Kebutuhan Sosial Penghuni**

Penghuni perumahan ditepi jalan melakukan kegiatan perdagangan didorong oleh tujuannya, yaitu untuk memenuhi kebutuhan pokok dengan dan sebagian besar sebagai kegiatan sampingan dengan prosentase 63,16 %. Menurut Sarwono (1997) tidak ada perilaku tanpa tujuan, tujuan dari kegiatan perdagangan menurut ilmu psikologi dan ekonomi dapat terjadi interaksi manusia dengan melakukan proses timbal balik (*exchange-cost*) atas dasar prinsip untung rugi

(*reward - cost ratio*). Kegiatan perdagangan menjadi kebutuhan kehidupan mereka, sehingga menyediakan tempat sebagai wadah kegiatan di rumah dan atau halaman. Menurut Lang (1996), kegiatan perdagangan yang dilakukan untuk memenuhi tingkat kebutuhan manusia akan rasa aman (*safety needs*). Aktivitas perdagangan merupakan tingkatan kedua dari teori kebutuhan yang dikemukakan oleh A. Maslow, sebagai rasa aman yang dinamis dalam melakukan proses interaksi timbal balik dengan konsumen (Sarwono, 1999). Aksi penghuni dalam membangun ruang perdagangan, merupakan bentuk dari pemenuhan kebutuhan hidup sehingga dapat melakukan kegiatan perdagangan. Respon tersebut sesuai dengan kemampuan mereka dalam menyelesaikan permasalahan lingkungan fisiknya, dengan cara melakukan investasi berupa ruang dan barang dagangan sebagai sarana untuk berlangsungnya kegiatan perdagangan.

Kebutuhan penghuni akan tempat berdagang mengakibatkan terjadinya penambahan kegiatan di rumahnya, yaitu berlangsungnya kegiatan perdagangan di area tempat tinggal. Berlangsung aktivitas publik di lokasi perumahan yang terletak ditepi jalan, agar keamanan dari aktivitas perdagangan yang berlangsung dapat terjamin. (Lang 1996). Mereka membangun ruang perdagangannya berorientasi kejalan, sehingga terprediksi adanya stabilitas kegiatan dan kesesuaian penggunaan ruang agar dapat menarik konsumen. Mereka melihat bahwa tumbuhnya tempat berdagang ditepi jalan berlangsung juga dilain tempat dan telah berlangsung lama, pandangan mata publik di jalan (*eyes on the street*) memberikan berbagai kemungkinan untuk tumbuhnya kegiatan disekitar jalan. (Jacob, 1961).



Perumahan di jalan utama lingkungan permukiman Banyumanik, dipersepsikan sebagai lingkungan perdagangan karena terjadi perubahan fungsi menjadi bangunan perdagangan. Suatu pemahaman terhadap pengharapan (*expectation*) penghuni dan stimulus dari properti dapat membentuk interpretasi terhadap lingkungannya dalam kehidupan sehari-harinya, membentuk persepsi individu dan kelompok. (Rapoport, 1977). Adanya pemahaman bahwa tempat tinggal ditepi jalan dapat difungsikan sebagai tempat usaha, 15,79 % penghuni mengambil keputusan dengan memanfaatkan rumahnya untuk dapat dijadikan tempat usaha dan 84,21 % penghuni mengambil keputusan untuk memanfaatkan rumahnya untuk tempat tinggal dan tempat berdagang. Pemahaman tersebut atas dasar fenomena yang ada dilain tempat juga, banyak bangunan komersial tumbuh ditempat yang ramai dan ditepi jalan. Menurut Walgito (2001), pemahaman melalui pengertian dapat diperoleh dari reaksi lingkungan sekitar atau melihat tempat lain yang mempunyai konteks sama. Properti yang diperlukan adalah dengan membangun ruang perdagangan di lokasi perumahan, membentuk kedekatan hubungan dan jarak sehingga terwujud kesatuan kegiatan yaitu kegiatan perdagangan.

Pemahaman penghuni bahwa tempat berdagang berusaha untuk mendekati konsumen merupakan pengertian umum yang hampir dimiliki oleh setiap orang. Sedang aksi yang dilakukan oleh seseorang untuk membentuk atribut yang diminati pembeli sangat bervariasi, tergantung dari kemampuan seseorang dalam mendefinisikan properti yang ada dan aksi yang akan dilakukan. (Walgito, 2000).

#### 5.2.2.4. Opini Sosial

Opini dari para penghuni perumahan di tepi jalan utama lingkungan permukiman Banyumanik, adalah merupakan bentuk reaksi dari perasaan (*feeling*) dengan lingkungan fisiknya yang melekat dibenaknya. Penghuni memberikan opini, bahwa perumahan ditepi jalan lebih baik dimanfaatkan untuk tempat berdagang. Mudah mengalami perubahan fungsi menjadi bangunan komersial karena mempunyai akses langsung dengan kelompok konsumen. Konsumen yang berada di ruang publik mudah melihat dan mencapai dagangan yang dipasarkan dan mudah menjangkaunya. Menurut Zeisel (1987), opini sosial merupakan bentuk reaksi dari individu maupun kelompok terhadap situasi, obyek, seseorang termasuk respon yang dilakukan.

Situasi yang difahami oleh penghuni dari *setting* tempat kegiatannya, terjadinya aktivitas yang kompatibel antara ruang perdagangan dan ruang jalan. Mereka menyatakan bahwa rumah dan halaman yang terletak ditepi jalan dapat difungsikan sebagai tempat berdagang, titik perhatian mereka adalah situasi bahwa perumahan merupakan area bebas untuk dibangun tanpa meminta ijin untuk mendirikan dan merubah bangunan. Sebagian besar dari mereka tidak takut bangunan yang dibangunnya dibongkar, hanya 28,95 % penghuni merasa takut bangunannya dibongkar. Adanya kebebasan untuk membangun, ruang perdagangan yang mempunyai ijin hanya 25,00 %. Menurut Cook (1980), kesempatan membangun yang tidak terkendali dapat mengakibatkan *sense of unexpected* pada lingkungan. Peraturan yang mengatur lingkungan fisik merupakan lingkungan administratif sebagai kendali terhadap perkembangan

lingkungan, namun juga dapat memberikan makna pengaturan mengenai pendapatan baik berupa pajak maupun retribusi bagi pemerintah daerah.

Opini penghuni penghuni sebagai kelompok mengakibatkan adanya aksi penghuni pembangunan tempat perdagangan dirumahnya; 62,07% terletak di halaman dan sisanya terletak di rumah dan terletak dikedua tempat (rumah dan halaman). Mereka lebih suka menempatkan tempat berdagangan di halaman, berpartisipasi untuk melakukan aktivitas perdagangan. Menurut Lang (1996), aksi pembangunan lingkungan sehingga membentuk *setting* merupakan bentuk dari sistem aktivitas manusia hidup. Didalam *setting*, manusia memberikan partisipasinya dalam bentuk perilaku. Menurut Rapoport (1987), *setting* tidak hanya untuk mewadahi dan mengontrol aktivitas namun juga untuk mewadahi kesempatan (*opportunity*) yang berasal dari idea yang dikemukakan secara *nonverbal* oleh penghuni perumahan di tepi jalan.

TABEL : V-2

**LINGKUNGAN NON FISIK SETTING JALAN UTAMA  
LINGKUNGAN PERMUKIMAN BANYUMANIK**

SUBYEK	FISIK	ADMINISTRASI	PERILAKU
<b>1. Persepsi Sosial</b>			
<p><b>Perumahan mudah</b> berubah menjadi b.komers Jl. Jati Raya dan Sukun lebih nampak sbg lingk perdagangan dibanding kan sbg lingk perumahan</p> <p><b>Indikator</b></p>	<p>Sebagian besar rumah mudah berubah fungsi menjadi bang komersial dengan meman- faatkan rumah dan halaman untuk berdagang</p> <p>Rumah yang berubah fungsi menjadi bangunan komersial lebih besar dari rumah yang difungsikan sebagai tempat tinggal, dengan prosentase 61,29 %</p> <p>Rumah yang difungsikan se- bagai tempat usaha &amp; tem- pat tinggal lebih besar dari pa- da hanya sbg tempat usaha, yaitu 84,21 %</p>	<p>Setiap penghuni bebas mem- bangun tempat berdagang merancang lingkungan seca- ra <i>unconsciously</i> akibat terba- ngun t. berdagang</p> <p>Penghuni merasa tidak ada re- siko dibongkar bagi tempat ber- dagang yang terletak ditepi jalan, dengan prosentase 71,05 %</p> <p>Penghuni yang tidak memili- ki IMB ruang perdagangannya sebesar 75,00 %</p>	<p>Memandang rumah dan halaman ditepi jalan dapat difungsikan sebagai tem- pat berdagang</p> <p>Penghuni mempunyai cara pandang bahwa halaman &amp; rumah sebagai tempat berda- gang dengan prosentase 97,37 % dan 77,63 %</p> <p>Penghuni menempatkan tempat berdagang di : &gt; rumah 19,74 % &gt; halaman 60,53 % &gt; rumah + halaman 19,74 % (penetrasi r. publik)</p>
<b>Kriteria Performance</b>	Penghuni masih mengingin- kan rumah sebagai tempat tinggal, kegiatan perdagangan lebih bersifat suplemen.	Peraturan bangunan dapat men- jadi kendala bagi perubahan fungsi bangunan.	Penghuni memprioritaskan penggunaan halaman seba- gai tempat berdagang, di- bandingkan rumahnya. Seolah-olah terjadi penetra- kegiatan publik di permahan
<b>Atribut</b>	> Adaptabilitas	> Visualitas	> adaptabilitas

SUBYEK	FISIK	ADMINISTRASI	PERILAKU
<b>2. Makna Konsep ; Perumahan mempunyai nilai ekonomis yg dapat menghasilkan uang</b>			
<p><b>Indikator</b></p>	<p>Perumahan mempunyai ke- mampuan dan kompetensi dan kecenderungan untuk menjadi tempat berdagang</p> <p>&gt; perumahan mampu menyediakan ru- ang dengan luas rata - rata 32,32 m<sup>2</sup>/ bangunan dengan GSMB rata-rata 2,63 m</p>	<p>Merupakan lingkungan bebas untuk kompetisi menampilkan barang yang dijual " <i>urban design as privat display</i> "</p> <p>&gt; kondisi konstruksi r. perdagangan dan tanda dagangan &gt;50 % non pemanen</p>	<p>Digunakan untuk kegiatan perdagangan sendiri diban- dingkan disewakan.</p> <p>&gt; bangunan yg diketola sendiri untuk berjualan - barang 40,79 % - jasa 39,47 % - campuran 19,74 %</p>
<b>Kriteria Performance</b>	Penghuni mengontrol ling- kungannya untuk memanfat- kan kesempatan (opportunity) yang dimiliki dalam menyedia- kan wadah kegiatan perdaga- ngan di rumah yang mempun- kedekatan dengan r. publik	Penghuni menyediakan fasili- tas perdagangan sesuai de- ngan kondisi pasar yang ada sehingga terjadi adaptasi de- ngan kualitas lingkungan yang ada.	Penghuni menyediakan wa- dah kegiatan perdagangan di rumahnya sesuai dengan kemampuan yang dimiliki
<b>Atribut</b>	> Adaptabilitas > Visibilitas > Aksesibilitas	> Adaptabilitas	> Adaptabilitas

SUBYEK	FISIK	ADMINISTRASI	PERILAKU
<p><b>3. Pemenuhan Kebutuhan akan Penghuni akan Safety</b></p> <p><b>Konsep :</b> Pembangunan R. Perda - gangan untuk menjamin keamanan kegiatan perdagangan</p> <p><b>Indikator</b></p> <p><b>Kriteria Performance</b></p> <p><b>Atribut</b></p>	<p>Ruang jalan merupakan kata lik dan stimulus berlangsung nya kegiatan perdagangan retail</p> <p>&gt; 82,80 % penghuni memerlukan t. parkir di jalan &gt; R.perdagangan terbangun mende kati ruang jalan dengan GSMB rata-rata 2,63 m</p> <p>Jalan menjadi aktivitas pendu kung agar kegiatan perdagang an dapat berlangsung, mem - punyai kedekatan dengan t.par kir dan aktivitas publik di ru - ang jalan</p> <p>Aktivitas Aksesibilitas</p>	<p>Peraturan tidak dipatuhi sehing ga muncul <i>expectation</i> untuk mendapatkan keuntungan.</p> <p>Tujuan penghuni berdagang untuk memenuhi kebutuhan :</p> <p>&gt; pokok 36,84 % &gt; sampingan 63,16 %</p> <p>Lemahnya pengendalian terha dap <i>setting</i> menjadi peluang penghuni untuk melakukan aktivitas perdagangan.</p> <p>Aktivitas</p>	<p>Membangun sendiri ruang perdagangannya</p> <p>Aksi penghuni dalam memba - ngun r. perdagangan dengan cara :</p> <p>&gt; diborongan 7,69 % &gt; dengan menyewa tukang/ diborongan tenaga 92,31 %</p> <p>Penghuni melakukan aksi pembangunan menurut se lera masing-masing sehing ga lingkungan dirancang oleh penghuni atas dasar pe ngalaman yang dimiliki.</p> <p>Visibilitas</p>

SUBYEK	FISIK	ADMINISTRASI	PERILAKU
<p><b>4. Opini Sosial</b></p> <p><b>Konsep :</b>  Penghuni lebih suka me -  manfaatkan rumahnya un -  tuk tempat berdagang.</p>	<p>Rumah tepi jalan dimanfaat  kan untuk tempat berdagang  karena mempunyai hubungan  erat dengan ruang publik se  bagai asal konsumen.</p>	<p>Norma lingkungan dibentuk  oleh cara pandang penghuni  terhadap rumah dan halaman  dan prospek dari lingkungannya</p>	<p>Sebagian besar penghuni  telah merubah/menambah  ruang untuk tempat ber  dagang disamping sebagai  tempat tinggal</p>
<p><b>Indikator</b></p>	<p>Kedekatan jenis dagangan dengan  ruang jalan, dengan GSMB rata -  rata dari jenis dagangan :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- barang 3,28 m</li> <li>- jasa 2,61 m</li> <li>- campuran 1,93 m</li> </ul>	<p>Cara pandang penghuni terhadap ru -  mahnya :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; sebagai tempat tinggal 22,37 %</li> <li>&gt; sebagai tempat usaha 37,52 %</li> <li>&gt; sebagai tempat tinggal + tempat  usaha 42,11 %</li> </ul>	<p>Sebagian besar bangunan komer  sial difungsikan sebagai tempat  tinggal dan tempat usaha dengan  prosentase 84,21 %, mereka me -  nempatkan r. perdagangan di</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; rumah seluas 1.336 m2</li> <li>&gt; halaman seluas 2.187 m2</li> </ul>
<p><b>Kriteria Performance</b></p>	<p>Jenis dagangan campuran le -  bih mendekati ruang jalan di  bandingkan dengan jenis da -  ngan barang</p>	<p>Sebagian besar penghuni de -  ngan prosentase 62,48 % ma -  sih menghendaki rumah seba -  gai tempat tinggal, hanya 24,09%  penghuni menghendaki rumah  hanya sebagai tempat tinggal</p>	<p>Aktivitas perdagangan me -  merlukan 29,63 % dari luas  total bangunan komersial.</p>
<p><b>Atribut</b></p>	<p>Aksesibilitas</p>	<p>Aktivitas</p>	<p>Aktivitas</p>

## VI. KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

### VI.1. Kesimpulan

Dari hasil pembahasan dan temuan penelitian, maka diperoleh beberapa kesimpulan sebagai berikut :

- a. *Setting* jalan utama lingkungan permukiman Banyumanik merupakan lingkungan perdagangan yang sedang mengalami proses perkembangan, sebagian besar penghuni membangun ruang publik - perdagangan sebagai tempat untuk melakukan aktivitas perdagangan. Penetrasi ruang publik - perdagangan di perumahan, berlangsung di bagian rumah dan halaman karena mempunyai kedekatan jarak, visualitas, adaptasi dan hubungan aktivitas dengan ruang publik-jalan dibentuk oleh :
  - Kedekatan jarak publik  $< 7,20$  m antara ruang perdagangan dengan konsumen yang berasal dari ruang jalan sebagai ruang publik, sedang jarak sosial dengan katagori dekat  $< 3,60$  m..
  - Hubungan fungsional antara aktivitas publik di ruang jalan dengan aktivitas perdagangan yang berlangsung dengan cara membuat bukaan dibagian depan ruang perdagangan.
- b. Perumahan yang terletak ditepi jalan mempunyai jarak dekat dengan ruang jalan, sehingga mempunyai kesempatan untuk tumbuh ruang publik - perdagangan dan membentuk persepsi penghuni bahwa rumah ditepi jalan dapat dimanfaatkan sebagai bangunan komersial atau tempat untuk berdagang.
- c. Ruang publik - perdagangan terbangun dibagian depan rumah tinggal, penghuni lebih banyak memanfaatkan halaman dibandingkan rumahnya untuk tempat berdagang. Ruang publik - perdagangan di perumahan merupakan bentuk respon terhadap

lingkungannya, ruang jalan sebagai stimulus karena mampu sebagai penunjang berlangsungnya kegiatan perdagangan.

- d. Ruang jalan dan sebagai katalik pertumbuhan disekitarnya, penghuni memanfaatkan atribusi berupa aksesibilitas dan visualitas untuk menunjang berlangsungnya kegiatan perdagangan retail yang memerlukan *face to face contacts*.
- e. Ruang publik - perdagangan yang terbentuk di perumahan mempunyai kesatuan hubungan fungsi dan aktivitas dengan ruang jalan, mengakibatkan terjadinya segregasi aktivitas dan fungsi ruang. Sebagian besar perumahan sebagai elemen *setting* difungsikan sebagai tempat tinggal dan tempat berdagang.
- f. Penghuni membangun ruang publik - perdagangan berorientasi kedalam membentuk hubungan langsung dengan ruang jalan, hubungan kegiatan dan jarak pandang manusia sebagai daya untuk menarik pembeli atau konsumen.
- g. Kualitas visual dan fungsi dari ruang perdagangan memberikan kecenderungan sebagai tempat berdagang non permanen, membentuk *sense of place* sebagai lingkungan perdagangan yang baru tumbuh. Penghuni lebih banyak melakukan perdagangan untuk sebagai penunjang kehidupan ekonominya.
- h. Perumahan yang terletak di tepi jalan mempunyai kemampuan, kompetensi dan kecenderungan untuk berubah fungsi menjadi bangunan komersial, secara tidak sadar hal tersebut terkontrol oleh penghuni sehingga mereka memanfaatkan kesempatan yang dimiliki oleh bangunan perumahan untuk berdagang, disamping ditunjang oleh potensi ruang jalan sebagai tempat parkir.
- i. Perumahan di tepi jalan mempunyai fleksibilitas ruang, yaitu berupa sisa fungsi dan kekuatan tumbuh. Fleksibilitas ruang terjadi karena adanya kontradiksi antara

kepentingan untuk membentuk sifat ruang yang privasi dan kesan ruang publik, penghuni melakukan toleransi dengan merelakan privasi dengan memanfaatkan sebagian ruang privatnya untuk tempat berdagang. Sisa fungsi terjadi karena adanya sisa perancangan dan dipengaruhi oleh potensi elemen setting, sehingga penghuni memanfaatkan untuk mewadahi aktivitas perdagangan.

- j. Penghuni perumahan mempunyai persepsi bahwa perumahan di tepi jalan mudah berubah fungsi menjadi bangunan komersial, mereka mempunyai cara pandang bahwa rumah dapat difungsikan sebagai tempat berdagang. Disamping adanya opini penghuni bahwa *setting* penggal jalan utama merupakan area bebas dapat dibangun untuk berbagai tujuan, mereka tidak takut membangun ruang publik - perdagangan karena tidak akan dibongkar. Penghuni telah membentuk norma sosial yang kontradiktif dengan norma yang dibuat oleh pemerintah.
- k. Penghuni sebagai individu maupun kelompok secara tidak sadar sebagai perancang lingkungan fisik dan non fisik, sebagian besar dari mereka merancang sendiri ruang perdagangannya sesuai dengan pengalaman yang dimilikinya.
- l. Tujuan penghuni melakukan aktivitas perdagangan merupakan *driving force* terhadap pertumbuhan lingkungan secara tak beraturan, mereka melakukan aktivitas perdagangan sesuai dengan cara pandang dan tingkat kebutuhan hidupnya. Tujuan melakukan perdagangan banyak dipengaruhi oleh:
- Prinsip untung - rugi
  - Terwujudnya keamanan dari aktivitas perdagangan yang berlangsung
- m. Kebutuhan penghuni untuk melakukan kegiatan perdagangan merupakan refleksi dari kebutuhan untuk mendapatkan rasa aman (*safe*), melakukan kegiatan perdagangan



dan kehidupan ekonominya sesuai dengan tingkat kedua kebutuhan manusia seperti yang dikemukakan oleh A. Maslow.

- n. Penghuni membentuk lingkungan abstrak (*mental maps*) berbeda dengan tujuan penggunaan perumahan sebagai tempat tinggal, mereka melakukan aksi membangun ruang perdagangan sebagai reaksi terhadap atribut yang dimiliki oleh properti dan pengalaman terhadap *setting*. Properti yang banyak berpengaruh adalah rumah, halaman dan ruang jalan.
- o. Rumah bagi penghuninya memberikan makna sebagai barang yang dapat dimanfaatkan untuk kepentingan ekonomi, yaitu sebagai tempat perdagangan yang dapat memberikan keuntungan secara finansial.

## VI.2. Rekomendasi

Berdasarkan hasil pembahasan dan kesimpulan diatas, rekomendasi yang dikemukakan antara lain :

1. Untuk lebih meningkatkan perkembangan ilmu perilaku dan arsitektur lingkungan di perguruan tinggi berkaitan dengan aktivitas perdagangan di suatu penggal jalan, perlu dilakukan penelitian lebih lanjut mengenai perilaku pembeli (*consumer behaviors*) agar dapat diketahui pola dan kebutuhan konsumen dan properti yang diperlukan dari *setting* suatu lingkungan perdagangan. Aktivitas perdagangan berlangsung melibatkan penjual dan pembeli, penelitian yang dilakukan sekarang menekankan pada peranan penghuni atau penjual terhadap properti yang terbangun.
2. Masukan bagi perancang lingkungan dan kota (*urban designers*), arsitek, planolog, bahwa perumahan yang terletak ditepi jalan mempunyai sisa perancangan, adanya fungsi dan aktivitas laten yang sulit diprediksikan dan dapat berubah sejalan dengan

perubahan kebutuhan manusia yang tidak pernah berhenti. Sisa perancangan tersebut dapat dimanfaatkan oleh pemakai untuk kegiatan lain yang dapat merubah tujuan perancangan semula.

3. Bagi pengelola kota, perumahan yang terletak di tepi jalan mempunyai aset yang *worth saving* yang dapat dimanfaatkan oleh penghuninya untuk berbagai kepentingan, sebagai tempat berdagang yang dapat mengganggu kepentingan umum. Peraturan atau pedoman untuk mengendalikan suatu lingkungan pada dasarnya adalah mengatur hak dan kewajiban pelaku kegiatan didalam *setting*, sehingga pelaku kegiatan satu dengan lainnya tidak saling merugikan. Opini yang berkembang di lingkungan tersebut adalah ketidak percayaan penghuni terhadap sangksi dan tidak adanya sosialisasi dari peraturan, sehingga terbentuk lingkungan yang bebas untuk dibangun. Beberapa hal yang perlu diperhatikan oleh penentu kebijakan dalam membuat peraturan mengenai lingkungan perdagangan pada suatu penggal jalan, antara lain :

- Kemampuan, kompetensi dan kecenderungan tumbuh bangunan di tepi jalan, karena mempunyai fungsi dan aktivitas laten
- Kebutuhan manusia yang selalu berubah
- Pengalaman dan pemahaman manusia terhadap potensi *setting*
- Kondisi sosial ekonomi masyarakat